

DOCUMENT RESUME

ED 292 301

FL 017 217

AUTHOR Sajavaara, Kari, Ed.
TITLE Discourse Analysis: Openings. Paper Presented at a Workshop on Discourse Analysis (Jyvaskyla, Finland, October 18-19, 1985). Reports from the Department of English, University of Jyvaskyla, No. 9.
INSTITUTION Jyvaskyla Univ. (Finland). Dept. of English.
REPORT NO ISBN-951-679-767-9
PUB DATE 87
NOTE 158p.
PUB TYPE Collected Works - Conference Proceedings (021)
LANGUAGE English; Finnish

EDRS PRICE MF01/PC07 Plus Postage.
DESCRIPTORS *Discourse Analysis; Essays; Foreign Countries; High School Students; Interaction; Interpersonal Communication; Interpreters; Language Rhythm; Language Styles; Lecture Method; *Monologs; *Oral Language; *Persuasive Discourse; Pragmatics; Speech Skills; Suprasegmentals; *Translation; Written Language

IDENTIFIERS *Finland; Hesitation (Speech); Modals (Verbs); *Politeness; Spontaneous Speech; Turn Taking

ABSTRACT

Topics covered in papers presented at a Finnish workshop on discourse analysis include, in English: the situational code in conversation; persuasive strategies and face-work in impromptu speech; historical aspects of complex behavioral strategies in politeness; the implications of predictability and unpredictability for negotiation discourse; and discourse analysis and the translator. Papers in Finnish address these topics: units of conversation and switches from one person to another; the pragmatic concept of politeness and modal auxiliaries; the discourse structure of lecture monologue; strategies in the essays written by Finnish high school students; and pauses, repairs, and hesitation in simultaneous interpretation. (MSE)

* Reproductions supplied by EDRS are the best that can be made *
* from the original document. *

PERMISSION TO REPRODUCE THIS
MATERIAL HAS BEEN GRANTED BY

K. Sajavaara

TO THE EDUCATIONAL RESOURCES
INFORMATION CENTER (ERIC)."

U.S. DEPARTMENT OF EDUCATION
Office of Educational Research and Improvement
EDUCATIONAL RESOURCES INFORMATION
CENTER (ERIC)

☒ This document has been reproduced as
received from the person or organization
originating it.

☐ Minor changes have been made to improve
reproduction quality.

• Points of view or opinions stated in this docu-
ment do not necessarily represent official
OERI position or policy.

Reports from
the Department of English, University of Jyväskylä
edited by
Kari Sajavaara

Reports from the
Department of English
University of Jyväskylä

No 9

DISCOURSE ANALYSIS:
OPENINGS

edited by

Kari Sajavaara

Jyväskylä 1987

© Department of English, University of Jyväskylä
1987

ISBN 951-679-767-9

ISSN 0357-332X

Jyväskylän yliopiston monistuskeskus & Kirjapaino Kari

PREFACE

In 1985 the Departments of English of the University of Jyväskylä and the University of Oulu decided to launch a series of workshops in discourse analysis. The first workshop was organized at the University of Jyväskylä on October 18-19, 1985.

The present volume is a collection of the papers read at the workshop. In addition, a paper by Rainer Schulze, who was invited to the workshop but could not attend, is included in the collection. Some of the papers are in English, some in Finnish. The papers in Finnish deal with the following topics: Liisa Tiittula writes about units of conversation and switches from one speaker to another. Elise Kärkkäinen's paper deals with the pragmatic concept of politeness and modal auxiliaries. Arja Piirainen-Marsh writes about the discourse structure of lecture monologue, and Leena Kuure about the strategies in the essays written by Finnish gymnasium (high school) students. The final paper by Paula Ovaska and Pirjo Torvinen is concerned with pauses, repairs and hesitation in simultaneous interpretation.

The organizers wish that the title of the volume is indicative of continued efforts in the field of discourse analysis.

Jyväskylä,
May 1987

K.S.

CONTENTS

Heikki Nyyssönen	THE SITUATIONAL CODE IN CONVERSATION.....	7
Rainer Schulze	PERSUASIVE STRATEGIES AND FACE-WORK IN IMPROMPTU SPEECH..	21
Dagmar Neuendorff	INDICATING POLITENESS: A STUDY INTO HISTORICAL ASPECTS OF COMPLEX BEHAVIORAL STRATEGIES.....	51
Mirjalissa Lampi	(UN)PREDICTABILITY: IMPLICATIONS FOR NEGOTIATION DISCOURSE.....	65
Ellen Valle	DISCOURSE ANALYSIS AND THE TRANSLATOR.....	77
Liisa Tiittula	KESKUSTELUN YKSIKOISTA JA PUHEEN VUOROTTELUSTA.....	95
Elise Karkkainen	PRAGMAATTINEN KOHTELIAISUUDEN KASITE JA MODAALIAPUVERBIT.....	109
Arja Piirainen-Marsh	HUOMIOITA LUENTOMONOLOGIN DISKURSSIRAKENTEESTA.....	125
Leena Kuure	LUKIOLAISTEN ENGLANNINKIELISTEN KIRJOITELMIEN STRATEGIAT.....	139
Paula Ovaska ja Pirjo Torvinen	TAUOT, KORJAUKSET JA EPÄROINTI SIMULTAANITULKINNASSA.....	151

THE SITUATIONAL CODE IN CONVERSATION

Heikki Nyyssönen

University of Oulu

What happens when a native speaker of English and a Finnish speaker of English interact in conversation? It all depends, of course, on the competence of the latter. There is no doubt that the interaction will be easier if the NNS (= non-native speaker) is fluent in English. Other things will, of course, also play a role, such as whether the two are otherwise on the same wavelength, how well they hit it off together, which depends on a whole host of factors.

In what follows I shall argue that the success of conversational interaction in such a case is made possible by what I shall refer to as a 'situational code'. One feature of the code is the 'speech role distribution'. The speech roles which in general are available are (according to Riley 1985: 50-51) as follows:

1. The role of SPEAKER (S), who initiates and closes the minimal unit of interactive structure, the return.
2. The role of ADDRESSEE (A) which consists in the acceptance of the turn-taking restraints imposed by S.
3. The role of TALKER (T), normally available only to the A of the previous turn and which differs from S in that there is no choice of interactive partner, who must be the previous S.
4. The role of LISTENER (L) which consists in participating in an interaction without taking the floor. Any listener is a potential speaker of addressee, to say nothing of the ever-present possibility of interruption. Listeners have an indirect influence on the interaction via the continual stream of information which they communicate to S or A (approval, impatience, boredom, etc.) verbally or non-verbally.

(Return is the minimal structure. The end of a return is signalled by a closing act/turn and/or by a change of addressee.)

These four roles are instantiated in the following extract from an interview (A = NNS, B = native speaker of English or NS):

- A: Um, do you think there are any, any alternatives for a universal language of the world?
 B: You, oh, you mean other than Esperanto?
 A: Yes.
 B: Yeah, I'm afraid th-that English is (A: yeah) the alternative these days. (A: yeah) But, er, I don't know what the future will be like because, if you look in history, of course, French was the international language (A: yeah) and before that Latin and before that Greek. (A: yeah) (...)

A, being the interviewer, is the Speaker, while B is the Addressee. At the same time, B is also of course the Talker. In addition to being the Speaker, A is, in the example, also the Listener and in this role A provides B, the Addressee, with back-channel feedback ("yeah") during the latter's long 'reply' turn.

In the case of this interview the relevant situational code thus assigns the speech roles to the two interactive partners in the way sketched above. This is the basic distribution. Only on one occasion during the whole interview does B assume the role of Listener for a brief moment.

The second feature of the situational code is that it determines the basic interactive structure, the basic pattern of interaction. This is of course intimately related to speech role distribution and in fact is derived from it. In the interview A is the Speaker and is therefore entitled to initiate each unit. A normally does this by means of asking B a question, as in the example. The question normally functions as a request for information. By asking the question A simultaneously relinquishes the floor to B. When B takes the floor, A becomes passively involved in the proceedings and acknowledges B's replies by giving feedback in the way shown in the example.

A, the Speaker, not only initiates each unit (which is minimally a return); A also closes them, although this need not be done explicitly. If there is an explicit closing it may be something like "That's interesting", for instance. This may come at the end of an involvement which is the intermediate structure. A also closes the interview itself, of the encounter (ie. the maximal structure).

In the example interview the pattern of interactive units, Returns and Involvements, is cyclic, that is, the units recur in cycles. There is a series of Returns, for instance, forming an Involvement. A special case is constituted by a Return which occurs embedded in another, as in the above extract (B: You, oh, you mean other than Esperanto? A: Yes.).

As human agents A and B of course control the interactive structure and not the other way round. This makes it possible for B, the Talker, to initiate the embedded Return in the extract, without upsetting or destroying the basic pattern, for it is understood by both participants that B asks the question in order to be able to reply. Thus B does not intend to take over the role of Speaker.

As the Speaker and interviewer A exploits his role and the interactive structure to control the proceedings. This means, for instance, that the questions A asks are also procedural acts. They are interview questions, in other words, with an 'in-built' metacommunicative instruction to the effect that the Addressee is to give an 'extended' reply, as in the extract, where A's feedback items function not only as acknowledgments but also as go-on signals.

Thus there is in the interview, in addition to the interactive structure, consisting of speech roles and interactive units, also another level of organization, namely this metacommunication or, more briefly, meta-talk. It is, therefore, the third component of the situational code.

In the example interview there is a lot of implicit meta-talk. Thus B's question in the extract implies something like 'I didn't quite understand you'. B also makes explicit comments about the interaction, as in the following:

A: Well, how did you come to study it?

B: Oh, well, oh, now I hate to tell you this, but this isn't on the radio or anything, so I guess I can be honest (...)

The underlined words and phrases refer to the interaction. The word "tell", in particular, constitutes a metacommunicative reference to B's interactive role in the interview, ie. that of the Talker, or 'teller'. Correspondingly, A's questions, the requests for information, are at the same time requests for B to tell. Thus A's first question in the interview in fact is as follows:

A: Could you tell us just a bit about the language and its origins?

This is tantamount to an explicit procedural suggestion such as:

Could we first talk a little about...?

We have now briefly looked at three components of the situational code underlying our example interview. They are, to sum up, as follows:

1. Speech roles, or interactive roles.
2. Interactive structure.
3. Meta-talk.

These are, of course, essential components of each and every situational code, not just the interview code. Meta-talk, when it is explicit or as it were 'on record', makes use of content items, words and phrases such as "tell", which occur, for instance, in suggestions. Here is another example; it comes in the last Involvement of the interview previous to closing:

A: Um, could you maybe give just a small demonstration, say maybe a sentence in Esperanto?

The metacommunicative content item is underlined, but it is also possible to talk about the suggestion as a whole as an item of the meta-talk.

Meta-talk in a discourse reflects a concern with the ongoing interactive process. As for the interactive component itself, it is, of course, something that promotes interaction as it provides for a mechanism for relinquishing floor. The content 'variables' used for this purpose consist, in the interview, of A's requests for information, such as the one in the first extract (p. 8). Let us now take a closer look at B's reply in the same fragment.

B's task in the reply is to give the information requested. However, before giving the reply, B acknowledges the question, by saying "Yeah", indicating that he has now understood the question and is ready to answer it. This is a part of B's turn, but it is not a part of the act performed by the turn, that is, it is not included in the informational content. I shall say that this kind of 'Gambit' belongs to that component of the situational code which may be called interactional tactics.

Interactional tactics consist of those procedures by which speakers and addressees accomplish turn-taking in individual Encounters. B's "Yeah" is a tactical item, a Gambit, that occurs Reply-initially, in the so-called Uptake slot. In the next extract (p. 9), A prefaces his question, ie. Opening, with another tactical item, namely the Gambit "Well" ("Well, how did you come to study it?"). This item therefore occurs Opening initially in this particular case. It functions as a kind of

'starter' and, simultaneously, as a kind of 'boundary marker', indicating the beginning of a new phase, a new Involvement, in the interview.

Within a turn, on Opening or a Reply, Gambits are used to maintain floor. They can consist of mere noises which signal hesitation and fill pauses. Self-repair, in the form of restarts and other common tactics of spontaneous delivery, is another floor-maintaining device, as seen in the following extract from B's Reply turn:

B: ... Er, and maybe you wonder why that is. Er, well it's because the language is - gosh, I hate to use the word - artificial (A: laughs because it sounds, er, so - so bad, like, er, it's not a real language - ah, but I - when I say artificial, I mean ah that somebody, er, sat down and thought about what the most logical language might be like (A: yeah) er, so they planned it. Uh, so it's a planned language, let's say, not artificial.

B has just said that in Esperanto there's not much grammar and now he decides to enlarge on that, putting himself in a spot. He is unhappy with the word "artificial", as a description of Esperanto, and searches for a better expression, finally settling for the word "planned" at the end of a thinking aloud process.

To sum up, Gambits are interactional tactics by which turn-taking is managed and accomplished. They are required for taking, maintaining and relinquishing floor. Thus they belong to what may be called the tactical, or strategic, component of a situational code. As a floor-maintenance device Gambits function, basically, to fill gaps and give the Speaker or Talker more time to think, as in the extract above. Sustaining an extended turn, for the purpose of giving information, in the here-and-now, face-to-face, conversational situation, depends for its success on the Speaker's or Talker's ability to use Gambits functionally.

Gambits are in fact multi-functional. There are some that may be described as 'fumbles' which indicate the Speaker/Talker is having difficulties; this is comparable to a clumsy and groping use of the hands. The tokens may be just hesitation noises or common phrases such as "I mean", "well", "you know", etc. These same tokens may, however, also be used for other functions, simultaneously with the merely fumbling purpose. For instance, "you know" is used more interactively, as a kind of verbal nudge, to draw attention to something. In the next extract A, the Speaker, has just said that Esperanto sounds a lot like Spanish; B replies:

B: Yeah, that's true! Lots of people say, you know, that if they've studied Esperanto they can understand Spanish. (...)

B's exclamation shows his emotional involvement and the fact that he finds A's observation interesting, for the reason that B gives in the additional comment. B makes the comment because he thinks that A might also find it interesting.

The use of "you know" in this example is a reminder that a Speaker or Talker needs to pay attention not only to his words but also to whom he is addressing them at the moment. He must, at appropriate points, check on the Addressee's attention, understanding and interest, for instance. Verbal underlining, by means of phrases like "you know", "you see", "the point is", etc. is one checking device. Repetition and reformulation is another, and a third consists of tactics which modify or qualify, making a statement or request less direct, less blunt, less abrupt, less formal. This strategy is often referred to as hedging, for instance:

B: ... So it's a planned language, let's say, not artificial.

The implication is that, although this may not be the best possible description, it at least comes reasonably close to it and therefore will do as a kind of tentative approximation.

In requests, hedges moderate the force of the imposition. Compare:

A: Um, could you maybe give just a small demonstration...?

As this example shows, hedging makes use of a variety of syntactic structures: "could" is a modal, "maybe" an adverb like "just" while "small" is an adjective.

In the interview the Speaker (A), who asks the questions and controls the proceedings, mostly makes use of mitigating or minimizing hedges, whereas the Addressee/Talker (B) mainly employs Gambits and hedges of the kind that modify opinions and assertions. This pattern is exemplified in the following:

A: Could you tell us just a bit about the language and its origins?

B: Ah, yes. Oh, well, I guess the most important thing Esperanto is that it's very easy to learn (...)

Here "ah, yes" is an 'uptaker', that is, a Gambit, which acknowledges A's question, while "oh, well" is another Gambit, so-called 'starter', indicating that B is trying to give a reply.

Finally, "I guess" is a Hedge, modifying the statement that follows. Such Hedges, like those in A's utterance, act like 'shields', protecting or defending the Speaker and the Talker against potential charges of being too direct. Thus the shields can be regarded as self-defensive strategies. On the other hand, however, the indirection can also be understood as a device that is meant to protect the Addressee or Listener, by avoiding any discord which might disturb the social equilibrium and cause embarrassment to both participants.

We have now considered three or four constituents of the situational code, namely interaction, meta-talk and the tactical or strategic component which makes interaction possible and palatable to the participants. To sum this up, let us look at the following extract from the example interview; A, the interviewer/Speaker has just made the point that Esperanto does not have centuries of history and culture behind it.

- A: ... Could that have something to do with the fact that people aren't as interested in it as they ought to be?
 B: Yeah. Oh, I like that "as they ought to be", that was nice (A laughs). Um, yeah, I expect it does. But, er, it's interesting, you know. Lots of people think that there's no literature in Esperanto, but there is. I won't say there's a whole lot of literature, there's some, and some of it' er, seems to me to have a kind of an Esperanto cultural background (A: I see) (...)

After making his point A now requests B to comment on it. A suggests that the lack of cultural tradition might have "something to do" with the lack of interest, and also that, in his opinion, there "ought to be" more interest. Thus both the request and the suggestion are hedged. As regards the opinion which is embodied in the request, its function is, of course, to make the question seem more palatable to the Addressee, who is himself an Esperantist.

In his Reply to A's Opening B starts by acknowledging the question with the Gambit (Uptaker) "Yeah". Then instead of going on next to making the comment requested, he engages in a metacommunicative digression, making a remark about A's polite formulation ("as they ought to be"). This 'compliment' is meant as a joke which A also acknowledges in the back-channel feedback. This friendly episode has

several simultaneous functions. It provides light relief which helps make the Encounter proceed agreeably. Secondly, it gives B an opportunity to check on A's language, in order to show that he is paying continuous attention not only to what the latter says but also to the actual words that he uses. Finally, the episode gives B some time to think about his answer.

The answer itself begins with a 'starter' (Gambit), "Um, yeah" upon which B states his opinion briefly. B holds the turn ("But...") and makes another metacommunicative comment, this time about something he is himself going to say - which no doubt has just occurred to him there and then. This comment has a Gambit, "you know", tagged on to it, as a kind of verbal gesture, appealing to A to listen and mark the words that follow.

In this way both partners to the interaction co-operate, to make the Encounter proceed smoothly and enjoyably. This means that they both share the relevant situational code, at least to a considerable extent. Each knows what interactive role to take and what the role involves. Each knows about the interactional structure underlying the interview (which does not mean that they would be able to analyse the structure in terms of a theoretical model). Each partner knows, also, how to cope with those problems that require the use of meta-talk. And, finally, both can make use of interactional tactics and strategies to manage the turn-taking and to deal with the interactional aspect of the face-to-face Encounter.

A is a NNS, or a non-native speaker of English, while B is an NS, or a native speaker of that language. It is clear that A, the Speaker, is in this case an extremely fluent speaker of what to him is a foreign language. Even so, his competence in English can't be quite identical with the intuitive command, or expertise, of his conversational partner. Traces of his Finnish background would undoubtedly be noticeable in his pronunciation, intonation and diction. However, these do not cause any misunderstandings in the interview and may therefore be discounted. What is more, they do not seem to disturb the interaction in any way.

So the interview goes very well. This is partly explained by the fact that the situational code underlying it is to some extent a universal one. However, that is not the only explanation. As A, the interviewer, notes, B's the interviewee's, "attitude towards the interview is a positive one and he is extremely willing to help and co-operate". B knows

that A needs spoken material in order to do a transcription exercise and as a teacher of English he is sympathetic towards such an undertaking. If we know all this background we know that there is more to the situational code, in this case, than the general features discussed above.

B's positive attitude and his extreme willingness to help and co-operate are reflected in the interview in many ways. In the extract on p. 8 there is, for instance, his metacommunicative check on A's intended meaning ("You, oh, you mean other than Esperanto?"). Further, in the extract on p. 11 there is another Listener-oriented check: "Er, and maybe you wonder why that is". The same strategy is also used by B at other times, as in the following:

A: So, you're pretty advanced now?

B: Oh, you'd think so... but, the truth of the matter is, aah, (clears throat) I've sort of given up this hobby (A: I see) of Esperanto. Er, maybe I should tell you why (...)

This procedure is similar to the metastatements teachers make in the classroom as they tell the pupils what they are going to do next. However, since B is not in control of the proceedings in the interview, he has to formulate such a transitional sentence differently, using a shielding Hedge ("maybe"), for instance, as we can see.

There are other features in B's discourse which reflect a concern not only with the ongoing process of the interview, but also with the individuality of the Listener (ie. the Speaker, A). Thus when they are talking about the fact that Esperanto, in spite of its simplicity, is not attracting enough learners, B makes the following point:

B: ... Er, of course, the problem is... people like you we have invested all your time in English (A: yes) er, you're not willing to give it up for some other language.

Again, while talking about the difficulty of translating Esperanto idioms into some other language, B exclaims:

... Maybe I shouldn't say that you, a translator, you can probably translate everything!

In such comments B shows that he is paying constant attention to the interviewer, checking up on him and the interaction, to make sure that

they remain on the same wavelength. In this way B is exerting at least some indirect control on the proceedings, for a co-operative purpose.

All through the interview B is attentive to his Listener, and it seems that at least in part his hesitations are due to the fact that he strives to choose his word carefully. He also takes care to explain his meaning as shown by expressions like "when I say artificial, I mean...", etc. Thus B's use of meta-talk and his use of Hedges as well as other interactional tactics is no doubt meant to make things easier for A, his conversational partner.

As for A, the NNS, his duty in the interview is to act as Speaker and Listener (while B talks). Thus it is his task to open and close the Encounter and to initiate each Return. He controls the proceedings and gives feedback in his role as the Listener. As we have noted above, such feedback has an indirect effect on the interaction. At the beginning stages of the interview A uses feedback signals sparingly so that what may be called the first Involvement (i.e. intermediate structure) of the Encounter, consisting of six Returns, contains just seven feedback signals (from A) in all. In most cases the signal comes towards the end of B's Reply. If we assume, as I think we can assume, that such feedback is supportive, it is obvious that A, at these early stages of the interview, gives hardly more than minimal support to his conversational partner. On the other hand, since back-channel feedback is a way of exerting some indirect influence on the proceedings, we can also note that A, at the same time, makes minimal use of this option.

This first Involvement in the interview resembles interrogation, where the Returns are composed of question-answer sequences. A's attitude is quite detached. The questions are short and there is no introduction. Linkage to the previous Reply is achieved through a co-ordinating conjunction or a pronoun: "It must be based on some language, though?", "And when did you start".

If the first part of the interview is like an interrogation, the second is more like a conversation, consisting of the give-and-take which is the hallmark of conversational interaction. The crucial change occurs after the sixth Return. B has just said that he has almost given up his hobby of Esperanto, for the reason that "you can't really speak it at all". At this point there is the following exchange:

A: Yeah, well, I was just thinking of asking you about that - if you felt there are any practical possibilities of making Esperanto into a universal language (B: oh). Um, do you

think that it has any qualities that, that, that ought to be, um, developed further (B: ye-) and taught more (B: yes) at schools?

- B: I do, I really do (A: yeah). Like I said, the grammar is quite simple (A: yeah) and the vocabulary is quite simple too, because, er, the word formation works in a logical mechanical way. So you don't have to know masses an masses of words like you do in English (A: yeah) before you can talk about quite complicated things. Er, of course, the problem is... people like you who have invested all your time in English (A: yes) er, you're not willing to give it up for some other language.

This is the only time in the interview where B for a moment assumes the role of a Listener. The first "oh" is probably an attempt to take the floor, in order to reply. A, however, uses the first statement only as an introduction, so that B is obliged to listen and wait for A to complete his turn. In the Reply B emphatically affirms his belief in the practical possibilities of Esperanto ("I do. I really do".) and gives immediate feedback ("yeah"). Altogether there are four feedback items overlapping with this Reply of B's, indicating very clearly that A's attitude of detachment has now changed into one of relative involvement. There is a nice reciprocation of responses: as B hastens to affirm his conviction, A in turn hurries to acknowledge this affirmation.

This overlapping of B's talk and A's verbal accompaniment, in the form of back-channel feedback, is complete somewhat later, namely in the ninth Return, where the "yeah" signals really punctuate A's utterance, acknowledging or endorsing each point as soon as it is made. It is tempting, and perhaps not far wide of the mark, to interpret this overlap as a sign of agreement, of willingness or even eagerness to reach and retain a state of ritual harmony for the duration of the Encounter. If we wish, we can here talk about convergence, involvement and a kind of social solidarity, which is signalled in the details of actual talk.

So after the initial interrogation there is a phase at which the interactants come close to the kind of state of talk which is called conversation. These phases correspond to what have, in this paper, been referred to as intermediate structures of the Encounter, that is, Involvements. After this there is a third type of phase as the conversation turns into an argument. It begins when A points out that there are people who won't speak English, such as the French. To this B retorts:

B: Well, I think it's good if people have a little pride in their own language.

and it goes on as follows:

A: Yes, that's true, but, er, that may be the fact that has forced people to search for, um, a new language like Esperanto, maybe...

B: Oh, could be. That's true because, well, if it's not connected with any culture, then I suppose there's no cultural imperialism behind it. (A: yes, that's true)

As we can see, the participants here explicitly endorse each other's points ("That's true"). In A's case, there is a clear progression from phase 1 (interrogation), through phase 2 (conversation), to phase 3 (argument). It is, at the same time, a progression from mere listening ("yeah"), through acceptance ("I see"), to endorsement ("that's true"). The intermediate stage, that of acceptance, marks the phase at which A and B, the two partners to the Encounter, temporarily accept each other's line, reaching a point of ritual convergence, ritual convergence of points of view. This gives a solid basis for the little 'argument' which in turn leads on to the kind of talk that can only be called gossip, beginning with B's "But, do I dare say this on your tape?". As A gives the go-ahead ("Oh, yes, feel quite free."), B says, confidentially, that "Lots of Americans" think Esperanto is "some sort of communist plot"; which is responded to by A with "That's interesting. I've never heard about that".

We are now in a position to say what the situational code means. It means the ability to use the resources of the language (serving as the medium of communication) in such a way that a point is reached, sooner or later, at which the participants are ready to temporarily accept each other's line, each other's orientation. This seems to be a basic feature of interaction. What this involves is the functional use, by both, of interactional strategies and tactics, especially those involving meta-talk, for the purpose of monitoring the ongoing interaction, of acknowledging, accepting and endorsing the other's utterances, of structuring and emphasizing one's points. Last but not least, it means checking, monitoring and adjusting the basic social relationship, using hedging and other kinds of mitigation, for the purpose of showing approval and respect, of avoiding discord and seeking concord.

So, to answer the question posed at the beginning of this essay, namely, "what happens when a native speaker of English and a Finnish speaker of English interact in conversation?". Briefly, what happens, in

the case of successful interaction, is that the NS and NNS manage to 'negotiate' a situational code, an implicitly agreed-upon use of the language serving as the medium of interaction. In this particular case, B's extreme willingness to help and co-operate is a facilitating factor. As a matter of fact it is likely that in a NS-NNS situation the NS will in general assume such a positive attitude towards the interaction. This will then be reflected in the talk, as a more or less subtle tendency to monitor the proceedings which often takes the form of meta-talk, to keep the conversation going. Speaking always involves one not only in listening to others but also in listening to oneself. In a NS-NNS situation the NS may take this requirement more seriously than usual and may more consciously engage in such 'self-editing'. At the same time the NS knows that he must be aware of his Listener and know whether he has the Listener's attention and is not about to lose it. Thus the self-editing and the monitoring meta-talk will emerge as simultaneously ongoing activities.

Learning to speak English with a skill something like that of a native must involve learning to use the various subtle devices that the natives use in conversation. It is a commonplace that individuals vary widely in their ability to be successful in conversation. What is more, the actual requirements will vary from group to group and culture to culture. However, certain basic conditions seem to prevail in all conversation, and many of the details of individual conversations are best understood as attempts that Speakers (and Listeners) make to meet these conditions. One must always say more than one minimally needs to say so that one will not be misunderstood. One must work out what is sometimes called an 'agenda', that is, what I have here referred to as a situational code, for the purpose, among other things, of avoiding the undesirable situation where all the work of keeping a conversation going is thrust on to one participant.

The agenda, or situational code, creates and expresses a certain empathy between the conversational partners. As a result, there is a kind of 'synchronization' of speech activity - the tendency to match each other in the tempo of speaking, the kinds of words that are selected, the grammatical structures that are employed, the general focus that is chosen in dealing with the topics. The participants as it were mimic each other quite subconsciously. This is what has been referred to, in the above, as the participants temporarily accepting each other's orientation. This is also where there may be breakdowns

and such breakdowns are often quite noticeable when the conversational partners come from different cultural backgrounds. In a case like this the NS may be more than willing to do what it takes to adjust, but it is much better if we do everything we can to make ourselves and our pupils aware of conversation as a finely tuned activity which requires a situational code and the manipulation of a great number of devices, meta-talk, interactional tactics, and so on.

BIBLIOGRAPHY

- Riley, Philip 1985. When communication breaks down; levels of coherence in discourse, P. Riley (ed.), Discourse and learning, London and New York: Longman, 1985, 47-66.

Persuasive Strategies and Face-Work in Impromptu Speech*

Rainer Schulze
University of Essen

Introductory remarks

During the era of Chomskyan transformational and generative grammar, research workers often underrated the prime importance of the phenomenon 'politeness' for the concept of impromptu speech. Both being able to make oneself understood in everyday conversation and performing utterances in a polite way may be seen as "pillars of our linguistic as well as non-linguistic interaction with one another" (Lakoff 1974:14). In general 'politeness' is understood as the subordination of the speaker's ego by appreciating the needs of the person opposite, even at the cost of his/her own needs. Linguists in particular take a pragmatic view with regard to 'politeness': Brown and Levinson (1978) regard the phenomenon of politeness as strategic work which is done to mitigate face-threatening acts like requests, orders, suggestions, etc.; thus 'politeness' may have a balancing and mediating character.

The aim of the present contribution is to provide some additional and functional explanation for the existence of politeness strategies; ie. the primary aim is to elucidate the possible persuasive character of these strategies.

Strategies can be seen as mutually exchanged social actions. Whenever people try to solve practical problems they perform actions

* This paper is a revised version of the one I presented at the AILA-Conference in August 1984. This version incorporates a number of the points which participants at the conference raised in the discussion. I owe special thanks, however to Klaus Grabowitz and especially to Professor Susan B. Shimanoff (1976) whose ideas have led me to re-think and subsequently alter some of my views. Some points no doubt remain with which she would not agree; these are due to my own intransigence. Finally, I am grateful to Dr Richard Brunt for his repeated help with the stylistic aspects of the English version.

and, in many cases, the justification for their particular action plans is involved. In this sense, all actions can be interpreted as tentative solutions to practical problems. In other words, these actions turn out to be more or less successful hypotheses about specific circumstances. In a first attempt, 'persuasion' may be sketched in a few words: in general, a speaker S1 wants a second speaker S2 to perform a specific action A2; it is not advisable and/or sufficient for S1 to simply name or describe A2 in order to achieve his/her objectives; rather, S1 establishes a communicative purpose which is successfully served by an action of S2. The purpose or aim is achieved by passing through various single goals. In other words, this procedure has the character of a practical syllogism for S1; the following statements function as a premise: S2 is to perform A2, but S2 is likely to refuse to do so; if S1 uses the strategy ST1, S2 will perform A2; the conclusion to this syllogism is as follows: if S1 wants to achieve his/her aim(s), he/she must proceed in accordance with the strategy mentioned above. The reader must keep in mind that this type of compliance-gaining is performed at almost no expense for the 'instigator'.

Socio-psychological approach to persuasive strategies

Persuasive communication has been an object of interest for numerous disciplines for a rather long time. Only those investigations will be mentioned here which attempt to analyse the persuasive aspect within politics and sales promotion (Packard 1957; Brown 1963) or which allude to the sender-oriented exploitation of the vagueness of impromptu speech and to emotive components (connotations) of lexical meanings (Stevenson 1944; Chase 1954; Polinger 1980). The common feature of all these analyses is the understanding of persuasive communication as a stimulus/response phenomenon; S1 attempts to trigger a particular instance of behaviour on the part of S2.

The reader should keep in mind that the Latin term persuadere is ambiguous since this term may either emphasize the intellectual aspect of making S2 change his/her mind (docere) or the emotional one (delectare, movere) (Plato 1937; Aristotle 1954; Plett 1971; Boaz 1980). Thus, any successful persuasion of S2 by S1 emphasizes the readiness of S2 to perform A2; any successful argumentative persuasion by S1, however, underlines the readiness of S2 to agree to the reasons and

motives (arguments) in favour of A2 (Kopperschmidt 1977:221); ie. in contrast to successful persuasion, successful argumentative persuasion comprises a judgement on the validity of the arguments of S1 with regard to A2.¹ Although these tentative definitions must be interpreted as postulates of a largely non-power-dominated communication, they may serve as a basis for further investigations (Burgoon 1983). Three central questions and answers may contribute to a mainly socio-psychological and linguistic approach which will be outlined in the next section (Miller 1983:124):

- which persuasive strategies are available to potential persuaders?
- how can these strategies be grouped and classified?
- what role do social parameters play in persuasive interaction?

Any outcome of successful persuasive politeness may be characterized as follows; the main features are

- S2-oriented satisfaction of S1-oriented wants and needs;
- maintenance and/or increase of the power on the part of S1 ('power' being understood as a conceptual aggregate, comprising 'reward power', 'coercive power', 'expert power', 'legitimate power', and 'referent power' (French and Raven 1968).

Communicative actions which meet these two requirements and which leave the power of the speaker untouched represent the basic aim of persuasive politeness as it is understood in the following discussion. While one aim of persuasive politeness is oriented towards S1's maintaining and/or achieving of power to trigger a particular instance of behaviour by the person opposite, another aim of persuasive politeness refers to specific attitudes of S2; ie. S2 gets the impression that S1 is really attempting to present himself/herself as a humble and modest interactant and that S1 really wants to raise S2's social rank.

¹ Within speech-act theory, argumentative and persuasive actions are verbal acts of a different kind: Austin (1962:108) eg., claims that "we may also perform perlocutionary acts: what we bring about or achieve by saying something, such as convincing, persuading, deterring, and even say, surprising or misleading". Van Eemeren and Grootendorst (1982:12) distinguish between argumentation as an illocutionary act and convincing as a perlocutionary act, since these acts are supposed to always have different happiness and/or effectiveness conditions. For a different assumption cf. Holdcroft (1978); for an extensive discussion of the complex behavioural pattern of persuasion cf. Schöberle (1984).

Here the paradox of persuasive politeness becomes evident: on the one hand, the study of persuasion on a surface-structure level shows S1's attempt to reduce the degree of power; on the other hand, the study of persuasion on a deep-structure level reveals S1's attempt to preserve or even intensify his/her power.

Two basic aspects distinguish conventional strategies from persuasive politeness ones:

- the use of persuasive politeness excludes the use of any conventional strategies which may result in a real power loss for S1;
- the user of persuasive politeness applies those strategies which directly put emphasis on the paradox of persuasive politeness; ie. the user gives the impression of power loss versus the attempt at power increase.

Since any persuader pretends to apply conventional politeness strategies, the semantic character of persuasive politeness resembles the character of conventional politeness in many respects. It is the phenomenon of semantic equivalence which gives a tinge of insidiousness and perfidiousness to the phenomenon of persuasive politeness, since the use of conventional strategies conceals the persuasive potential. Both variants of strategic politeness, ie. conventional and persuasive, differ with regard to the distinctions made above; additionally, they differ with regard to their particular motivational structure and the objectives involved.

The concept of Brown and Levinson

What is going to be presented is a conception of politeness which, at least in its basic assumptions, comes close to the theses of Symbolic Interactionism. According to these, verbal and behavioural patterns which comprise greeting and leave-taking sequences, apologies, thanks, etc., can be seen as components of a verbal repertoire, which again can be paraphrased as 'politeness'. This concept of politeness clearly reveals the interplay of various social variables which in general constitute different degrees of politeness. Using Goffman's notion of 'face', Brown and Levinson (1978:67) set up the following typology:

- negative face is the want of every individual and competent interactant to be unimpeded in the performance of his/her individual actions by the person opposite;

- positive face is the want of every individual and competent interactant to have his/her personal wants and desires displayed as favourable, socially acceptable and agreeable to the persons opposite.

The observation of impromptu speech demonstrates that each face runs the risk of being threatened or even violated. Because of this, the face of the speaker or the hearer or of both may be involved. The phenomenon of face-threatening or face-violating is closely connected with the basic wants of the interactants, and its mechanism may be explained on the basis of the parameters 'social distance', 'power', and 'ranking of imposition in the particular culture'.¹ The achievement of one's own objectives and the concomitant face-threatening of the person opposite create a situation of tension which can be alleviated by the use of mitigating verbal strategies. These strategies may, for example, reduce S2's feeling of face-loss. The use of these strategies is equivalent to polite behaviour.

Brown and Levinson (1978) establish four main types of politeness strategies which may be summarized as follows:

- the strategy bald on record is used if S1 behaves according to the Gricean maxims; verbal tokens of this pattern may be listen, watch out, look, etc.;
- the strategy positive politeness is used if S1 refers to the positive face want of S2, verbal tokens of this pattern comprise expressions such as what a fantastic garden you have, help me with this bag here, will you luv? this was a lovely party, and many more;
- the strategy negative politeness is used if S1 takes account of S2's want to maintain claims of territory and self-determination; verbal tokens of this pattern include most indirect speech acts, which are characterized verbally by the use of modal structures, hedges, specific tag-questions, etc.;

¹ Brown and Levinson's parameter 'ranking of impositions' is a very useful feature for describing and analysing face-threatening acts. Yet, I prefer to use the similar feature 'ranking of goods being exchanged during the transaction' as a more appropriate component for the analysis; i.e. to ask someone, eg., for a cigarette or for five thousand pounds may, in both cases, be performed by the speech act of requesting. It is clearly evident that it is not the type of speech act which conveys the face-threatening character of the utterance; rather, it is the goods or the value of the goods involved which directs the interactant's evaluation of the utterance in question.

- the strategy off record is used if S1 wants to hide his/her 'genuine' intention and offers ambiguous readings of his/her utterances to S2; verbal tokens comprise utterances like John's real genius or Harry's a real fish, which overtly invite the recipient to draw his/her conclusions.

Nearly all verbal actions may be identified with the help of these four major politeness strategies, keeping in mind that the performance of any of these strategies is closely related to the three factors, ie. the power relationship between the interactants ($\pm$ P), the distance $\{+/-$ familiar $\}$ between them ($\pm$ D), and the ranking of the exchanged 'goods' ($\pm$ R).

Further assumptions

One of the objectives of polite behaviour is the reduction of the seriousness of a face-threatening act. Referring to the above mentioned social variables, S1 may choose between three general ways of reducing the seriousness:

- the reduction of social distance;
- the increase of the power of S2;
- the reduction of the imposition character of a verbal action.

To ask a friend + familiar eg. to comply with my wants is a less face-threatening act; asking a stranger -familiar to acknowledge one's wants, the opposite will turn out to be true. If S1 is more 'powerful' than S2, S1 is able to make S2 feel obliged to perform the particular action. In other words, the lower the degree of obligation in performing a particular action, the lower the degree of the face-threatening act involved.

Going back again to the above-mentioned concept of power, it is evident that Brown and Levinson make no distinction with regard to the type of power that may be involved in impromptu speech. For analytical reasons, an additional distinction is here suggested between the power types introduced by French and Raven (1968) and the one which is characterized by its symbolic connotation. The first power type refers to the relative power S1 and S2 tentatively assign to each other; this type of power mainly refers to the institutionally and/or professionally marked position of the interactants. The symbolic type, however, refers to the relative power that only S1 is able to ascribe to himself/herself or to S2; ie. S1 alone is in a position to symbolically increase S2's

power, to reduce his/her own or vice versa. If S1 is polite *qua* persuasive strategies, then S2 is granted a high degree of symbolic power; S1 then, however, is not willing to reduce his/her institutionally and/or professionally marked power. Otherwise, S1's compliance-gaining capacities would fall in the future.

In general, the power factor in face-to-face interaction turns out to be a rather stable feature in impromptu speech. As to the professionally and/or institutionally marked position of S1 and/or S2, various role ascriptions such as employer or employee, university teacher or student are left unaltered during the interaction (though the exception might prove the rule). Symbolic power, however, is subjected to a higher degree of variability, since this type of power is, with regard to its function, solely controlled by S1. If S1 increases the symbolic power of the hearer, then S1 is able to prompt S2 to undertake the performance of A2. Or, the greater the increase of S2's symbolic power, the sooner S1 is able to counterbalance S2's want to be unimpeded in his/her actions.

The reader may be reminded again of the main prerequisite for the successful persuasive face-work: any persuasive strategy can be successful if and only if S2 does not discover the character of the strategy at issue. If, however, S2 discovers the 'true' function of S1's utterances, then the seriousness of any face-threatening act is increased. Thus, the persuasive strategy is appropriate if S2 accepts S1's utterances as sincere and honest wants to comply with S2's desires.

The social-distance factor

In general, S1 is able to reduce social distance in everyday communication with the help of the following verbal means, performed by the strategy 'positive politeness'¹:

¹ All verbal means which are chosen to represent the most salient features of persuasive interaction are mere examples of a complex repertory of possible verbal choices. My study does not focus on differences in verbal style between persuasive and non-persuasive conversation. Cf. however Sherblom and Reinsch's investigation: their results suggest that conversational persuasion is accompanied by stylistic shifts (1981a). Additionally, they attempt to investigate the effect of persuasive intent upon the use of phonemic features (1981b).

- in-group markers like jargon or slang (eg. Seen the coalman, have you?);
- address forms on an intimate basis (eg. Help me with this bag here, will you luv?);
- verbal means which indicate common ground, eg. by small talk, gossip, humorous remarks, etc. (eg. You are not selling logs, are you? when standing in front of the log piles).

The social position of the interactants is closely related to the possibility of distance reduction. Those speakers who have a high rank can easily reduce the distance; but equally, the possibility of distance reduction may entail power loss. If there is social distance between S1 and S2, then S2 with a lower rank is not 'allowed' to reduce the distance. Every attempt by a low rank interactant to reduce the distance is in general inadequate and unsuccessful with regard to the persuasive character of the utterance. The following example, which is derived from Shimanoff (1976:9), may elucidate the close connection between the rank and the possibility of manipulating social distance:

- Chairman of Department

to graduate student:

Mark, ole buddy, could you help us out
and teach my class tomorrow, I've got
to ...

- Graduate student to

Chairman of Department:

John, ole buddy, could you help us out
and teach my class tomorrow, I've got
to ...

One major result of this example is that S2 with a lower rank, in general, has to accept S1's definition of the degree of familiarity; in addition, S1 must be interested in preventing any decrease in distance. Under certain circumstances, however, S2 with a lower rank can try to manipulate the effect of the distance. If S2 with a lower rank, by reducing the distance, meets the requirements of the face wants of S1, S2 will be granted permission to do so. The following example may illustrate the phenomenon at issue (Frentz and Farrell 1975): when being put to bed, the child (S2 as a low-rank speaker) may initiate numerous strategies to persuade the parents (S1 as high-rank speakers) to comply with the child's want, ie. to stay up late. According to Frentz and Farrell (1975), the following strategy carries

an extremely perfidious character: Daddy, I love you, let's talk. The intimate address form as an expression of affection and the shortened form of let's have the function of reducing distance. S2's strategy may be seen as being perfidious, since S1 has hardly any possibility of refusal. S2 meets the requirements of S1 to be confirmed by S2: by this means, the utterances I love you, let's talk comply with S1's want with regard to the preservation of S1's positive face. If S2 is successful, then the negative face of S1 is threatened, ie. S1's freedom of action and freedom from control are restricted. An alternative utterance such as I want a glass of water most probably would not have resulted in the reduction of distance; to be more precise, this utterance would not have counterbalanced S1's negative face-loss. I love you, let's talk, however, compensates for the possible loss of negative face. If S1 does not succeed in realizing the legitimacy of the distance-reducing action, then S1 denies the want of approval of his/her positive face. Thus, S1 is very often enabled to comply with the wants of S2 (even if driven by necessity). The key to successfully persuading somebody by the simultaneous reduction of distance may be found in a strategy which combines the attempt at distance reduction with the phenomenon of positive politeness; additionally, S1 may find himself/herself in a position which does not allow him/her to refuse the approval of his/her positive face.

The power factor

'Negative' and 'positive politeness' strategies in general seem to be appropriate means of influencing symbolic power: they can

- raise S2's rank;
- humiliate S1's ego; and
- claim the indebtedness of S1.

With regard to persuasive politeness, only the first two strategies seem to be of considerable importance. Furthermore, they seem to be important when employed by S1 with a higher rank. Without any loss of power, S1 may raise S2 symbolically, if the raising of S2 and the self-humiliation of S1 do not affect the power status of S1 in an unfavourable way. The ability to employ the strategies of S2-raising and S1-humiliation must be seen in close connection to the social distance factor. These strategies cannot be used successfully during the

interaction with friends or foreigners, since friends and foreigners most probably will not accept S1's allocation of symbolic power. This phenomenon becomes evident in impromptu speech, since S1 and S2 are aware of the actual distribution of the power statuses. In everyday interaction with foreigners, the degree of mutual trust is relatively small; ie. S2 asks himself/herself why his/her position is raised by S1. To be more precise, S2 is able to interpret just this one strategy as a persuasive one. Those interactants who occupy a mid-position between the statuses of a friend and foreigner may be influenced qua symbolic power in a far better way. Since the phenomenon of symbolic power has to be seen as a largely subjective description and definition of the possible attitudes of each interactant, it is very difficult for S2 to know whether to doubt the truth of S1's utterance or not. But as the main feature of symbolic power implies the putting of S2's ego in 'favourable light with the strategy 'positive politeness', there is good reason for S2 to assume that S1 wants to 'raise' him/her.

S2 with a lower rank has to acknowledge the status of S1 since it is not appropriate then for S2 to raise S1 symbolically. In any case, S1 with a higher rank in general is on his/her guard against flatterers: S1 wonders whether S2 is able to assess the status of S1 appropriately. Thus, any attempts by S2 to raise S1 beyond his/her power status must fail. Additionally, S2 will be unsuccessful with regard to persuasive politeness when submitting oneself to S1's power. The following extracts from Shimanoff (1976:13) may elucidate the point in question:

- student to teacher:

Ms Jones, I know you wanted the paper on Monday, but I really got turned on to the topic and I would like to do well on my term paper. Could I possibly have an extension?

versus

- student to teacher:

Dr Jones, this is the most outstanding class I have ever had. I feel so terribly inadequate compared to your vast intellect. Could I possibly have any extension on my term paper so I can try to make it worthy of your greatness?

With regard to Western societies, any attempt to persuade the co-interactant with the help of the last-mentioned strategy must necessarily fail (though this evaluation might not be true for most of the Arabic-speaking countries). At the same time the examples show that any statements made so far with regard to the appropriateness of the persuasive force involved are dependent on largely culture-specific norms which govern the performance of various acts.

The ranking of imposition(s) factor

By being polite persuasively, S1 has a variety of strategies at his/her disposal; among others he/she can make S2 believe that the degree of imposition involved is lower than S2 might think. With the help of this strategy, S1 is able to 'oblige' S2 to act in accordance with S1's needs. Brown and Levinson (1978) present a whole range of strategies which help S1 to gradually reduce the imposition of an action; these actions in general threaten the negative face of S2. Three of these strategies are appropriate for both S1 and S2, two of them should be reserved for S1 with a higher rank. In order to mitigate the imposition of a face-threatening act, S1 and S2 can use the following 'negative politeness' strategies:

- by using minimizing descriptions such as just a little bit, a tiny bit, sort of, etc.;
- by performing an utterance with the indication of S1's and/or S2's attitude towards this very utterance such as guess, think, wonder if, hesitate, technically, etc.;
- by being pessimistic such as you couldn't possibly, I don't imagine you could, I suppose there is not a chance you could do, etc.

S2 with a low rank employs these strategies either to defer to or to appreciate the power status of S1. S1 with a higher rank uses these strategies in order to increase the symbolic power of S2. Additionally, S1 is able to make use of these strategies, which can be presented in terms of persuasive politeness postulates:

- assume that S2 complies with your want, ie. act as if S2 is expected to be responsible for the performance of the action he/she was asked for;
- regard the face-threatening act as a general rule, ie. act as if in general you perform your request in the presence of communication

partners who are similar to S2 with regard to the rank and degree of familiarity.

As a result of the last mentioned postulate, the request to S2 does not carry a face-threatening character. The prerequisite for these strategies is that S1 believes that S2 is very likely to approve of S1's power status; in other words, it is inappropriate for S2 to believe that S1 automatically accedes to his/her demands. In fact, such a belief would increase the seriousness of a face-threatening act, since S1's power status would be denied and his/her positive face want neglected. If S1 selects these strategies as suitable and if S2 accepts S1's situational definition, then S1 is able to increase his/her power. In all these cases, it is possible for S1 to successfully persuade S2.

There are, of course, further techniques of conventional politeness which are used to persuade S2. It is doubtful, however, whether they are always proper means of making S2 do anything to benefit S1. These techniques comprise verbal actions which are used to either behave in an indirect way or to apologize to S2 for having done something unpleasant (with the help of 'off record' and 'negative politeness' strategies). That is to say if S1 apologizes for the performance of a face-threatening act, S1 runs the risk of losing his/her power status to perform a request in any subsequent utterances. The following examples may elucidate the problem at issue:

- Please excuse my imposition, but is it possible to ... or I apologize for the inconvenience but ...

The effect of these sample apologies may be that S1 is likely to feel obliged to do something in favour of S2. If S1 apologizes for the performance of a request, S2 may have the impression that S1 does not have the claimed power status to do so or that the request at issue has a rather unpleasant implication for S2. Within the framework of persuasive politeness, S1 must not pretend to be indebted to S2, otherwise S1's power status would appear to be in doubt. If S1 is successful in combining his/her apology with the postulate 'Make S2 believe that he/she is a free agent' (as a 'positive politeness' strategy), then he/she makes use of the persuasive politeness strategy without the above-mentioned drawback with regard to apologies. The benefit of this strategy would be to give S2 a great number of arguments to comply with S1's needs. By this means, S1 complies with the negative face wants of S2 and at the same time increases the symbolic power of S2, i.e. S2 has to encounter difficulties to refuse S1's requests.

Some strategies in the form of indirect speech-acts may be used to persuade S2. In these cases, S1 attempts to make S2 accept the S1-based wants, ie. without demanding the acceptance explicitly. Indirect speech-acts may function as persuasive strategies, since S2 may not feel obliged to acknowledge S1's wants; S1 must not fear any loss of his/her power status, since he/she did not present his/her wants explicitly. If S2 does not comply with S1's wants, then S1 still has the opportunity of mitigating and/or denying his/her previous request.

But not all indirect speech-acts are appropriate means of persuading S2. If S2 does not comply with S1's wants, all the benefits of the above-mentioned strategy are lost. S2 is able to claim that he/she has never realized S1's direct intentions; since S2 does not feel obliged to comply with any wants, he/she is not to blame for any disturbances and troubles in the face-to-face-interaction. At the same time, S2 indicates that S1 cannot reckon with S2's confession of guilt. To be more precise: the most successful way for S1 to persuade S2 is to apply the postulate 'Make S2 believe that he/she is a free agent' rather than to apply the Janus-faced indirect speech-acts.

The presentation of a case-study: some minor methodological remarks

What is going to be presented are extracts from a buying and selling exchange, recorded surreptitiously in Llangaffo on Anglesey (Wales) in 1980 and 1981. My methodology of investigation is founded, in particular, upon the principle that those engaged in impromptu speech as an everyday activity possess much of the knowledge of its social organization, ie. they know, among other things, how to persuade and manipulate the communication partner. Therefore, the challenge to the sociologist and linguist is to design a method that amplifies, deepens, and reveals the knowledge about particular techniques that are available to the interactants. Consequently, I decided that audio-taped recorded conversations occurring in natural (not artificial) situations (supplemented of course by field notes) was the best technique for realizing my methodological objectives (Schulze 1986).

The method of analyzing the transcript involved the 'translation' of the utterances into activities. The transcript was checked several times, readings of particular stretches of the exchange were refined and modified until a point of 'hermeneutic adequacy' was reached (Johnson

and Kaplan 1980). Finally, I see my solution as only one of perhaps numerous other possible solutions. It is undisputedly relative to my method and biographical-historical circumstances. I am, however, confident that the validity of my interpretation of the text should hold and be verified by other researchers.

In this article I present and analyse single cases from the transcript. The cases selected clearly depict the aspects of persuasive politeness, the presentation of further persuasive instances being beyond the limits of a conventional article (cf. Schulze 1985 for further discussions).

Components of the communicative situation

The following extracts are taken from a buying and selling exchange. A manager (S1) of a small firm, aged about 40, and a temporary worker (S2) in a timber shop in Bangor, aged about 35, are the participants in this exchange. S1 lives in a small town southwest of Liverpool, S2 lives in Bangor. The sociolect of S2 exhibits a few Welsh regional varieties. The sales talk was recorded in Llangaffo on Anglesey (Wales) with the help of a hidden microphone. In order to preserve the spontaneity of the exchange, S1 and S2 were not exposed to continuous influence by the bystander (S4). Additionally, the bystander did not attempt to introduce any topics relevant to the sales talk. In Figure 1, I attempt to summarize and illustrate the basic features involved (cf. Kreckel 1981 for further remarks). Originally S1 and S4 intend to buy coal. S1 and S4 look for the coal merchant in his saleyard but cannot find him. Having returned to the gateway, S1 and S4 notice a lorry on the opposite side of the road which is heavily loaded with logs. On the assumption that the workers, now starting to unload the logs from the truck, know something about the coal merchant's whereabouts, S1 and S4 cross the road.

The dramaturgy of persuasive interaction

S1's desire to learn something about the coal merchant's whereabouts remains unsatisfied. S2 indicates that he has arrived in Llangaffo only some minutes ago; moreover, he does not know the place. Having

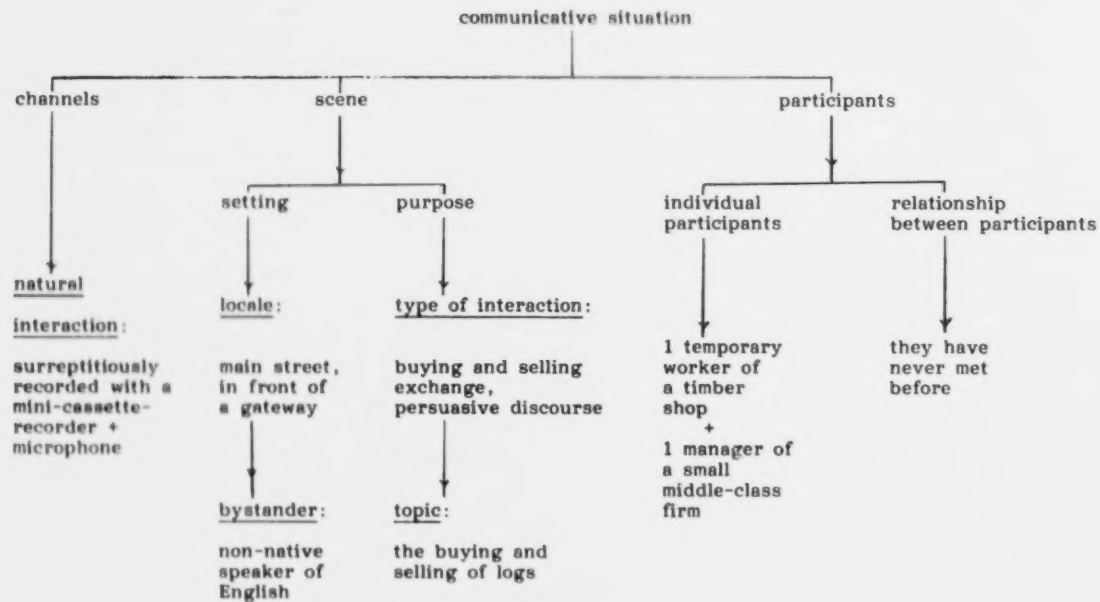


Figure 1. Situational components of recorded buying and selling exchange

caught sight of the loaded lorry S1 spontaneously decides to buy logs for his fireplace at home. S1 inquires about the terms of delivery of the timber shop, and S2 readily indicates that he is willing to co-operate. an ensuing buying and selling exchange¹:

11 (S2) er, at the moment, they're still cutting at the moment you know. erm you can have as many as you want. we've got a few to. you know that. we've got two or more trees to come down this afternoon you know

In this sequence S2 emphasizes the idea of co-operation, indicating that he supports S1's want for goods and that he is willing to provide them. Besides, S2's offer is valid for an unrestricted number of goods which, as S2 insinuates, are potentially available to S1. To this end, S2 uses the strategy 'positive politeness' and brings this type of strategy in relation to his personality: while he blames the group of further co-workers for his vague statement concerning the delivery of the goods (thus threatening S1's face), S2 incorporates himself in the group of co-workers ('inclusive me') when the offer of the company to S1 is at issue, ie. when the company complies with S1's wants and emphasizes the protection of S1's positive face. Thereby S2 frees himself from the responsibility for his vague utterances; at the same time S2 enters the scene again when he wants to prove to S1 his interest in complying with S1's wants.

There is no denying the fact that S2 attempts to take a seller's place; whether as a qualified person or not S1 cannot verify within the first sequences of the exchange. In any case S1 has to proceed from the assumption that S2 possesses the type of expert power mentioned above; this assumption is partly proved in the following sequences.

¹ Major notational conventions comprise

- the intonational nucleus which is marked by a diaeresis sign;
- intonational contour which is marked by / for rise, \ for fall, / \ for rise-fall, and \ / for fall-rise;
- the pauses which are differentiated as small ., medium .. and long ones ...;
- the interactants of the buying and selling exchange marked by S1, S2, ... Sn;
- simultaneous parts of these exchanges marked by [;
- vocal-nonverbal units marked by double round brackets (())).

Besides the definition of the power relationship between the interactants, we must not forget to discuss the value of the goods to be exchanged during the transaction. The mere fact that the price being negotiated is of prime importance for both S1 and S2 is evidence enough to allow us to speak of a significant value of the goods. Since S1 aims at realizing the greatest possible and satisfactory purchase-price, S1 has several possibilities of reducing the value of the goods being exchanged. At the same time he knows that any price-reduction is possible, the reduction being in the interest of S1, ie. not in S2's interest. Therefore, in the following sequence S1 attempts to give the impression that the logs on the lorry do not meet the requirements in quality that the customers usually might expect:

12 (S1) these are a bit wet aren't they

This utterance is part of his persuasive politeness strategies in the transaction. S1 knows that putting the blame for the pretended bad quality of the goods on S2 might result in a high-grade face-threatening act. By mentioning the reason for his largely negative evaluation concerning the quality of the goods, S1 indicates that he might refrain from buying any logs. S2 in his turn, provided with the supposed capacities of a seller, is now challenged to modify S1's largely implicit reproach to escape from the obligations of a successful persuasive strategy:

13 (S2) erm. yeah they've been on the back of
the lorry, been on the lorry I don't
think it's right the way through. [no

14 (S1) [ugh

The trouble for S2 with S1's reproach of course is that any offer of qualitatively bad goods might threaten or even violate S1's face as a potential customer. S2 uses the strategy 'positive politeness' in order to partly acknowledge the reservations of S1. This type of acknowledgement must not be understood as a complete confirmation of S1's implicit reproach; rather, it has to be understood as the initiation and preparation of the apologetic argumentation of S2. As a rule, this action pattern is described as the 'yes but' phenomenon (Edmondson and House 1981:72), which, at least in English or German, exhibits strongly ritualized features. The function of this phenomenon in this sequence is to refuse S1's persuasive strategy. It is now S2's task to offer to S1 different goods in a different quality, presupposing that these goods meet S1's requirements. S2 is now able to show his good intentions with

regard to a successful outcome of the transaction, he can show his co-operation as regards the wants of S1; S1 employs the strategy 'positive politeness':

- 15 (S2) they've got some dryer stuff you { know
16 (S1) { yeah

Consequently, S1 cannot refuse to consider S2's offer; rather, he must be glad that S2 has found an alternative to the imminent interactional dilemma.

In the following sequences the focus of the interaction is put on the desirable quality of the logs and on the delivery of the goods. The partly different aims of S1 and S2 are now in a state of equilibrium and S2 makes S1 put down in writing the preliminary results of the transaction. In the following utterance S2 slightly presses S1, so to speak, to deposit his name and address as security in order to prove the seriousness of his buying intention:

- 37 (S2) we can deliver them anywhere you know if
you'd like to write your name and address
on that ... you know er

In his response S1 accepts S2's offer. S1's and S2's behavioural patterns are characterized by a strongly ritualized element which seems to be typical of the buying and selling talk in question. Therefore, asking someone for his/her name and address in this case has to be seen as a less face-threatening act.

S2's utterances in 39 (S2) indicate a very important turning-point for the sales talk:

- 39 (S2) I don't know like ... I don't know when.
'cos as I say I help one of my brothers who's
er, he's a traveller and, er, I'm just helping
him out sort of thing today with a couple of
deliveries ...

In this sequence S2 becomes aware of his role as a seller, established during the previous interaction and the rights and duties inherent in this role. With the help of the strategy 'negative politeness' S2 intimates to S1 that all the results of the buying and selling exchange negotiated so far are not valid any longer. Regional like, hesitation phenomena and hedges like as I say, just or sort of thing as verbal and vocal signs clearly show that S2 attempts to withdraw from the imminent contract without delay. S1 is now confronted with an important decision: S1 may either attempt to bring the non-terminated transaction

to an end and to look for a more competent interactant; or S1 may attempt to stick to his buying intention and to put S2 in a position to comply with S1's want.

As the transcribed material shows, S1 chooses the latter alternative. With the help of the strategy 'positive politeness', S1 indicates that S2's attempted withdrawal is no obstacle towards any further negotiations and to S1's wants:

40 (S1) yeah but the. the point is I'm only here today
and tomorrow 'cos I I have to work in England.

41 (S2) yeah. ugh. er.

42 (S1) when would it be. today..

This sequence elucidates that S1 endeavours to maintain the task-oriented focus of the buying and selling exchange. S1's persistence in the continuation of the talk creates a rather unpleasant situation for S2 and his current role in the interaction. S2's displayed incompetence in 39 (S2) and the immediate loss of expert power with regard to his role as a seller is now purposively and persuasively exploited by S1, who is now able to initiate face-threatening acts without hesitation.

The following sequences of the talk are characterized by the mutual attempts to agree upon a day of delivery. By focussing on the problem of the adequate date, S1 endeavours to continue the sales talk for his own benefit: S1 purposively ignores S2's evident loss of expert power and, at the same time, assumes the presence of the 'normal form' (Cicourel 1973) in the exchange. S1 pretends to communicate with an interactant enjoying equal rights. This technique becomes clearly evident when the discussion of the price suddenly comes to the fore:

53 (S1) oh. how much are they

S1's inquiry about the price is a very important feature of a buying and selling exchange since in that type of talk the interactants are not faced with standard prices. Rather, the price to be negotiated varies between a minimum and a maximum level and is largely dependent on the degree of familiarity between the interactants, on the amount of the delivery, etc. Any renunciation of the possibility of negotiating the results in the buying and selling exchange is equivalent to a withdrawal as a competent communication partner and to a renunciation of the expected role activity which, moreover, would have jeopardized S1's dominance in the talk. By flouting Grice's quality maxim, S2 modifies the truth contents of his response:

54 (S2) erm. . splits I think are twenty-five a ton ..
 twenty-five pounds a ton ..

The strategy 'negative politeness' in this utterance performs two important functions: on the one hand, S2, due to the previous revelation of his incompetence as a timber merchant, is not able to definitively present the selling-price, since he knows that S1 will only take notice of S2's proposal, but will not be likely to accept it; on the other hand, S2 attempts to reserve his right to a modification of the proposal at the proper time. S1 takes note of S2's proposal, being well aware that, in general, prices are subject to change. His strategy 'positive politeness' in 56 (S1) indicates at least partial agreement:

56 (S1) twenty-five pounds a ton. I usually pay. a
 hundred and twenty pounds for six ton

S1 contrasts S2's proposal with a sum total he claims to have paid on previous occasions. At first sight it is not evident whether S2's proposal is a profitable offer for the benefit of S1 or not. We have to assume, however, that S1 is well aware of S2's pricing policy; what S1 actually intends to do is to avoid putting S2 in an unfavourable light regarding his higher pricing. At this point it becomes evident that it is very difficult to clearly distinguish between the actions of convincing and persuading: that is, S1 may make S2 believe that he intends to convince S2 (eg. by presenting a whole range of arguments). If S2 cannot prove the validity of the arguments presented, then S1's utterance must be read as a persuasive attempt. To furnish the proof of the validity of the arguments is very difficult *in situ* and in everyday conversations. Moreover, the interactants are conscious of this phenomenon.

S2 is now on the horns of a dilemma: on the one hand, he is aware of S1's persuasive attempts, which gradually become evident; on the other hand, he is aware of S1's support of S2's positive face: S1 accepts S2 as a competent party to the negotiations and at the same time confers symbolic power on him. S2 acknowledges S1's implicit criticism. By making explicit S1's sum total, S2 presents an adequate price relationship, which unmaskes S2's offer as the more expensive one:

57 (S2) ugh ugh ... so that's twenty pounds a ton.
 you know ..

It is not clear whether S2 is aware of his own unmasking at this moment; in any case the following *you know* shows that S2 is anxious to

obtain S1's approval regarding S2's attempt to make the price relationship explicit, but not the approval of his apparently excessive pricing.

In the following sequences of the talk, S2 finds that his proposal diverges from S1's. A mutual agreement on the price, however, is still pending. Additionally, S1 realizes that S2 attempts, with the help of delaying tactics, to play for time and to withdraw from the buying and selling exchange. Thus, several sequences have the function of relieving the task-oriented character of the discourse:

60 (S1) are you from Änglesey yourself

61 (S2) nò nò it's er Bångör .

and

62 (S1) yèah erm. well that's Röger Löwe

Khösyr Nēwborough Newborough six one five
that's the phone nūmber

By being interested in the origins of S2, S1 creates an atmosphere of 'well-being' in the interaction; by mentioning his name and telephone number, S1 makes S2 believe that S1 is determined to buy the logs and that S2 is the competent party of negotiations.

But the next sequence of the exchange immediately leads back to the central problem unsolved so far:

64 (S1) and .. and ... well säy if we made it.
how much a tön

S1's second request for a proposal regarding the price, performed by the strategy 'off record', can only be seen as a sudden attack; this attack as a highly face-threatening act is partly mitigated by an *if*-clause. S1's repeated attempt, however, cannot conceal its primary illocution, i.e. the persuasive element. S2 detects S1's tactics and unequivocally signals that the price already mentioned in 54 (S2) is still valid and that no modification of the price is to be expected:

65 (S2) érm. twēnty-five a tön ((grinning)). splits

While S2 previously gave rise to doubts with regard to his competence as a timber merchant, which apparently guaranteed favourable results to S1, S2 is now obviously determined to continue the once-accepted function of a merchant. It is doubtful, however, whether S1 acknowledges S2's displayed role.

S1's persuasive attempt in 64 (S1) is discovered by S2. S1 must be aware of the importance of this fact. As a result, S1 'saves' himself from this rather unpleasant situation by focussing on difficulties of

comprehension; this strategy, as S1 insinuates, is meant to justify the repeated request for the price:

66 (S1) twenty-five .. a ton, and you call splits, what.

S2 goes into the specification of the goods, being well aware of gaining time for the subsequent sequences.

Only some time later S1 again attempts to modify the price of the logs to his advantage:

78 (S1) and what price did you say

With the strategy 'off record', S1 again attempts to evade the responsibility for the performance of a face-threatening act and at the same time attempts to leave the interpretation of his indirect illocution to S2. This strategy, of course, produces no effect on S2. Obviously S1 can present his third attempt to modify the price only in a rather indirect way; otherwise, S2 would have blamed him for his impudence. Additionally, S2 can now behave in a rather self-confident manner, since his brother as the competent timber merchant has arrived in the meanwhile. S2 is able to refer S1 to his brother, who is now responsible for all issues unsettled so far:

74 (S2) that's my brother ... anyway he'll he'll give you
a more accurate er.. you know so you'll
have a better idea. as I say I'm er .. I'm only
helping 'im out for today

Consequently, S2 can evade the responsibility for his utterances. S1's dominance, being developed during the exchange, is now of minor importance, and S2 can repeat his claim for the once-stated price without fear of face-loss:

79 (S2) erm. I think it's twenty-five a ton this again

you see he'll tell you [you
ugh

80 (S1)

79 (S2) give him a ring. this evening some time.

S2's protection of S1's negative face has to be seen as an attempt to free himself from the buying and selling exchange and to leave the responsibility for a possible arrangement to others. S1's response shows that he accepts S2's proposal with the strategy 'positive politeness', but he has to establish that the exchange took a bad turn for him. With the strategy 'positive politeness' in 81 (S1), he makes sure of the partial results which are now the starting point for further negotiations with the 'real' timber merchant:

81 (S1) and that's oak or elm.

82 (S2) yeah ...

At the same time S1 knows that any further persuasive attempts to prompt S2 to offer a price reduction must necessarily fail. This reading is supported in 82 (S2).

To summarize the details from the reconstructive analysis of the buying and selling exchange: the main function of this section was to elucidate how the seriousness of face-threatening acts regarding persuasive strategies may be reduced. Speakers can do so in several ways, among others, by increasing their own power or by reducing the value of the goods being exchanged. In the buying and selling exchange presented above, S1 attempts to persuade S2 as a complete foreigner to S1 in vain, the social degree of the distance being very high ({ -familiar }). This kind of persuasive interaction must therefore fail for several reasons mentioned above. At the beginning of the exchange, S1 and S2 enjoy equal rights, though expert power seems to be available only to S2. The turning point in the sales talk becomes evident when S2 signals his incompetence regarding the status of a timber merchant, the loss of expert power being the consequence thereof. S1 finds out that he might now be in a dominant position, trying to confer symbolic power on S2: S1 insinuates that S2 is an adequate party to the negotiations. Incidentally, the sequences of utterances can show that we have to modify our conception of the largely stable power factor in everyday discourse. This conception seems to be valid only in highly institutionalized and/or ritualized interaction.

Some implications

This concluding section aims at a synopsis of the different social parameters which generally affect the performance of persuasive actions. As was already mentioned above, the main features of persuasive interaction are:

- one interactant acts from pure selfishness;
- he/she is the power-holder; and
- the primary illocution (which is meant to satisfy the persuader's wants) is concealed from the persuadee.

The question arises as to how these prerequisites for persuasive interaction are related to the face-wants of the communication partners.

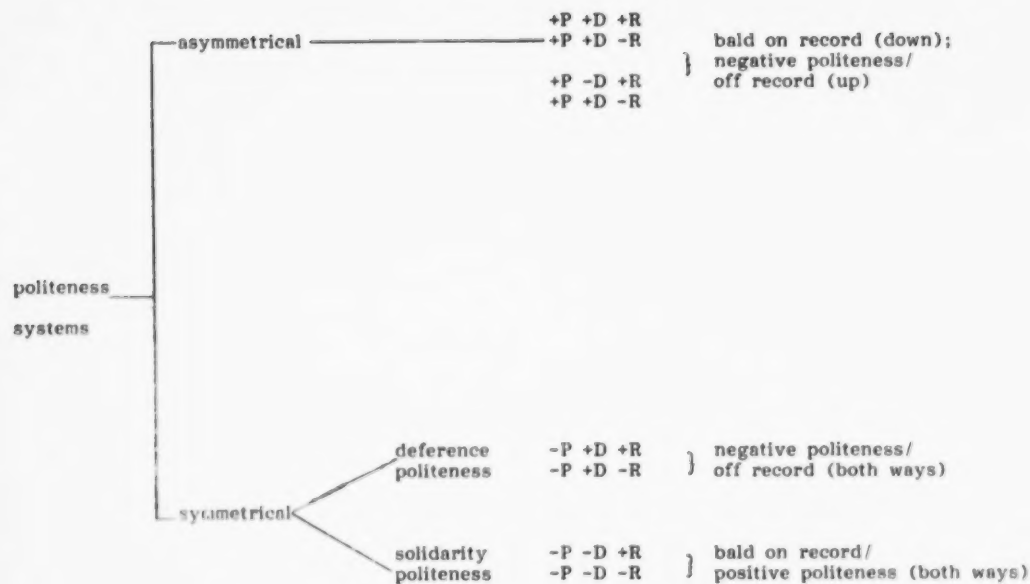


Figure 2. Taxonomic chart of politeness systems

The problem may be exemplified by presenting some interesting considerations based on Scollon and Scollon (1981). What the authors try to do is to integrate Brown and Levinson's major politeness strategies ('bald on record', 'positive politeness', 'negative politeness', 'off record') into a politeness system model which is dominated by such parameters as the power relationship between the interactants ($\pm P$), the social distance ($\pm D$), and the ranking or absolute weight of the imposition itself ($\pm R$). Elsewhere I have argued for replacing the last parameter in favour of a slightly similar parameter which puts emphasis on the rank of the goods to be exchanged (within a particular society). This decision may be justified since the degree of an imposition is closely linked to the value of the (non-)material goods. Thus, this parameter is a more decisive element in everyday interaction.

The politeness behaviour patterns which are going to be presented with regard to persuasive interaction exhibit some segments which can be related in a systematic way. The patterns at issue comprise three systems: the first one emphasizes the asymmetrical relationship between the interactants, the power difference is assumed (by at least both interactants) to be rather high ($\pm P$). The two other systems relate to the symmetrical relationship between the interactants, the power difference is assumed to be rather low ($-P$). These two systems differ, however, with regard to the distance factor.

Figure 2 illustrates how these systems are linked to the politeness strategies which are available to the interactants; moreover, the rank factor is included in order to describe and analyse particular instances of everyday talk in a more adequate way (Scollon and Scollon 1981:179).

What is most interesting in this study is a closer look at the asymmetrical relationship, since it is possible to convey symbolic power to the communication partner only in this type of relationship. Nevertheless, the question arises as to why the dominant speaker attempts to use persuasive strategies - with regard to the power factor he/she could do without them as is generally known. The answer must be that the power-holder exploits the phenomenon of face-wants, ie. he/she is aware of the interactants' wants either to be unimpeded in the performance of actions or to have their personal wants and desires displayed as favourable and socially acceptable.

Finally, some general remarks regarding the chart must be added. The reader may keep in mind that the ($\pm P$), ($\pm D$) and ($\pm R$) parameters are not social labels of single interactants; rather, they are labels for

the complete relationships involved. Moreover, it is to be noted that the labels are only valid if at least two interactants share the same knowledge about the situational components; things become more complicated when their knowledge about, for example, the rank of the goods is different. I do not want to consider these cases in my study.

As far as the chart illustrates, persuasive attempts must fail when the goods to be exchanged or negotiated are of a rather low value (-R); the same is true for interactions with a rather low degree of social distance (-D). In the first case, S2 (the persuadee) may ask himself/herself why S1 (the persuader) conveys (symbolic) power to him/her to get almost worthless goods; in the second case, S2, being rather familiar with S1, might know S1's persuasion strategies from his/her experience.

Persuasive attempts seem to have a certain degree of success in those relationships which can be characterized by the (+P), (+D) and (+R) factors; in all other relationships, persuasion is still possible, but rather difficult: thus, in family interaction (+P -D +R), the parents might successfully persuade their children to do the washing-up, but their strategies must be much more elaborated; or, the wife may attempt to persuade her husband (-P -D +R) to grant her more housekeeping money, but her strategies might differ very much from those mentioned above in order to be successful. At least in Western societies, there may be types of relationships (-P -D -R) where any persuasive attempts are doomed to failure. Since I have no reliable data with regard to this pattern, it is very difficult to assess the possibilities of persuasion definitively.

How does the case study, presented above, fit into this taxonomic chart?

At the outset of the buying and selling exchange, the relationship between the temporary worker and the manager can be described as (-P +P +R), i.e. the power difference is assumed to be low, while the social distance and the rank of the goods are assumed to be high. When S2 loses his expert-power, the power relationship is unbalanced, and S1 assumes himself to be the 'true' power-holder. Furthermore, S1 assumes that (+P +D +R) is not a more appropriate description of the relationship, and he is aware of the persuasive possibilities offered. Besides, his assumptions show that the role ascriptions are not stable ones;

rather, they may vary during the ongoing discourse. Since S1's hypotheses of his practical syllogism cannot be supported by the particular sequences of the exchange, his persuasive attempts fail.

BIBLIOGRAPHY

- Aristotle 1954. The rhetoric. New York: Random House. (W. Rhys Roberts, transl.).
- Austin, J. L. 1962. How to do things with words. New York: Oxford University Press.
- Boaz, J. K. 1980. Persuasive communication, in J. F. Cragan and D. W. Wright (eds.), Introduction to speech communication, Prospect Heights, Ill.: Waveland Press, 177-227.
- Bolinger, D. 1980. Language: the loaded weapon. London: Longman.
- Brown, J. A. C. 1963. Techniques of persuasion: from propaganda to brainwashing. Harmondsworth: Penguin.
- Brown, P. and S. Levinson 1978. Universals in language usage: politeness phenomena, in E. N. Goody (ed.), Questions and politeness: strategies in social interaction, Cambridge: Cambridge University Press, 56-310.
- Burgoon, M. 1983. Argument from Aristotle to analysis of variance: a modest reinterpretation, Journal of Language and Social Psychology 2, 105-121.
- Chase, S. 1954. The power of words. New York: Harcourt & Brace.
- Cicourel, A. V. 1973. Cognitive sociology. Harmondsworth: Penguin.
- Edmondson, W. and J. House 1981. Let's talk, and talk about it: a pedagogic interactional grammar of English. München/Wien/Baltimore: Urban & Schwarzenberg.

- van Eemeren, F. H. and R. Grootendorst 1982. The speech acts of arguing and convincing in externalized discussions, Journal of Pragmatics 6, 1-24.
- French, Jr., J. R. P. and B. Raven 1968. The bases of social power, in D. Cartwright and A. Zander (eds.), Group dynamics: research and theory, 3rd ed., London: Tavistock, 259-269.
- Frentz, T. S. and T. B. Farrell 1975. Language as action: a paradigm for communication. Manuscript.
- Holdcroft, D. 1978. Words and deeds. Oxford: Clarendon.
- Johnson, F. G. and C. D. Kaplan 1980. Talk-in-the-work: aspects of social organization of work in a computer center, Journal of Pragmatics 4, 351-365.
- Kopperschmidt, J. 1977. Von der Kritik der Rhetorik zur kritischen Rhetorik, in H. F. Plett (ed.), Rhetorik. Kritische Positionen zum Stand der Forschung, München: Wilhelm Fink Verlag, 213-229.
- Kreckel, M. 1981. Communicative acts and shared knowledge in natural discourse. London: Academic Press.
- Lakoff, R. 1974. What you can do with words: politeness, pragmatics and performatives, Berkeley Studies in Syntax and Semantics 16, 1-55.
- Miller, G. R. 1983. Various ways of skinning symbolic cats: recent research on persuasive message strategies, Journal of Language and Social Psychology 2, 123-140.
- Packard, V. 1957. The hidden persuaders. New York: D. McKay.
- Plato 1937. Phaedrus in The dialogues of Plato. New York: Random House (B. Jowett, transl.).
- Plett, H. F. 1971 Einführung in die rhetorische Textanalyse. Hamburg: Helmut Buske Verlag.

- Schöberle, W. 1984. Argumentieren - Bewerten - Manipulieren. Eine Untersuchung linguistischer Kommunikationstheorie am Beispiel von Texten und von Text-Bild-Zusammenhängen aus der britischen Fernsehwerbung. Heidelberg: Julius Groos Verlag.
- Schulze, R. 1985. Höflichkeit im Englischen. Zur linguistischen Beschreibung und Analyse von Alltagsgesprächen. Tübingen: Gunter Narr Verlag.
- Schulze, R. 1986. Some methodological remarks on the reconstructive description and analysis of impromptu speech, Grazer Linguistische Studien 26, 117-129.
- Scollon, R. and S. B. K. Scollon 1981. Narrative, literacy and face in interethnic communication. Norwood, N.J.: Ablex.
- Sherblom, J. and N. L. Reinsch 1981a. Stylistic concomitants of persuasion in conversations, Communication Quarterly 29, 55-63.
- Sherblom, J. and N. L. Reinsch. 1981b. Persuasive intent as a determinant of phonemic choice, Journal of Psycholinguistic Research 10, 619-628.
- Shimanoff, S. B. 1976. The tyranny of politeness or How to get the fence white-washed. Manuscript.
- Stevenson, C. L. 1944. Ethics and language. New Haven: Yale University /London: Oxford University Press.

INDICATING POLITENESS: A STUDY INTO HISTORICAL
ASPECTS OF COMPLEX BEHAVIORAL STRATEGIES

Dagmar Neuendorff
University of Oulu

Politeness seems to be a central, universal mode of human behaviour, bound to a given culture and time, realized by rules that are acquired in the process of growing up in a society (cf. Weydt 1982:269ff.) Politeness is a central mode of human interaction, because as Schulze (1985: 69) has shown, it tends to dominate even the information proper. Politeness seems to be a universal - at least in Europe. Having looked up the concept of 'politeness' in dictionaries of more than 18 languages, I found the corresponding term in each of them (cf. also Weydt 1982: 278f.) Politeness is also an indispensable component of culture and society. This is stressed by Schulze (1985:44ff.) and he is right, I think, in doing so. However politeness changes from culture to culture, which is shown by the fact that learners of foreign languages have problems which are not at all problems of the lexicon or the grammar when being polite within the foreign society. My students for instance are in danger of starving when invited to a German home, because we in Germany do not say: 'olkaa hyvää ottakaa.. ja ottakaa vielä...' In Germany it is not at all polite to act in that way, though it once was a form of politeness in Germany, too. During the 18th and 19th centuries it was found in the countryside and was called 'nötigen'.

We now have the somewhat puzzling fact that politeness seems to be a universal that differs both between countries and in the course of time. How this can be understood can be shown quite easily if we see politeness as an action (eine Handlung). If we do so, we can describe politeness with the help of an action theory (Handlungstheorie) such as that developed by Holly et al. (1985). The authors define action in the following way:

- (a) Handlungen sind keine empirischen Einheiten, sondern 'Interpretationskonstrukte' (Lenk 1978). Insofern könnte man mit

Keller stilistisch zugespitzt formulieren: 'Eine Handlung ist eine als Handlung interpretierte Aktivität' ... - wir würden hinzufügen ... 'oder eine als Handlung interpretierte Unterlassung.

- (b) Handlungen können nur kontrollierbare 'Agentenereignisverursachungen' sein. Nicht-kontrollierte Erscheinungen wie Herzschlag und Reflexe fallen unter Verhalten. ... Das heisst aber nicht, dass jede Handlung kontrolliert abläuft.
- (c) Handlungen sind sinnvoll und zielgerichtet. Sinn von Handlungen ergibt sich durch die Herstellung eines Zusammenhangs zwischen dem, was einer tut oder lässt, und einem Ziel/Zweck.
- (d) Handeln setzt Wissen voraus. Um nach einem Muster handeln zu können, muss ich normalerweise dieses Muster kennen. Aber das heisst nicht, dass ich mir beim Handeln dessen immer aktuell bewusst sein muss. ...
- (e) Handlungen vollziehen sich nach sozialen Regeln, die auf Konventionen beruhen. Handlungsmuster sind lebensgeschichtlich eingespielt, historisch und gesellschaftlich bedingt. ... Von diesen kann man abweichen, sie verändern, neue Regeln einführen.
- (f) Handlungen müssen prinzipiell verantwortet werden. Ob etwas eine Handlung ist und nach welchen Mustern sie ist, wird in Konfliktfällen ausgehandelt. Zunächst muss ich mich aber für mein Tun und Unterlassen verantworten, gleichgültig wie später das Urteil ausfällt.
- (g) Es ist nützlich, Handlungen von Handlungsmustern zu unterscheiden, schon allein deshalb, weil eine Handlung zugleich nach verschiedenen Mustern sein kann. ... (Holly et al. 1985:75f.)

We now understand that politeness is an action (eine Handlung). As a mode of human behaviour, a type of action (ein Handlungstyp), it is a universal. Therefore its function, the 'face-work' that Brown and Levinson (1978:56ff.) have described, seems to be universal though its universality is still subject to research. There can be no doubt, however, that the action-patterns on which concrete actions of politeness are based differ from country to country as well as in the course of time. And therefore concrete actions differ as well.

By defining politeness as an action and describing it with the help of an action theory we gain some more advantages. There have been some problems in describing what politeness is really like because it is not a speech-act like asking for advice, asking for a favour, or giving a command. Following the action theory model it can be stated that politeness is an action that mostly (or always) is combined with other types of action (cf. also Schulze 1985:48).

By combining the action model outlined above with the ethnological typology of Brown and Levinson we gain a solid basis for defining what politeness is like and at which level it seems to work as a universal and at which level it is ruled by changes between countries and in the course of time. That seems to me to be of some importance because there have not been many possibilities up to now to integrate the aspect

of historicity into discourse analysis. The study by Schulze (1985: 21ff.), e.g., shows it quite clearly. In chapter 2 he discusses the history of politeness (on the basis of what Elias said about the problem) and then he forgets the question for the rest of his study. I do not want to criticise Schulze unfairly because at the present state of the art it is praiseworthy that he takes the historical aspect into account at all. In a way I am only trying to go one step further in a field where not very much work has been done yet when trying to show how to integrate the historical aspect into discourse analysis.

When trying to integrate the historical aspect into discourse analysis we have two theoretical problems:

(1) The historical dimension of discourse can only be demonstrated by means of written discourses, because it is only by this means that they have come down to our time. We could try to find oral elements in those texts, and there is Schlieben-Lange's (1983). In my opinion, however we limit the material that has come down to us much too much if we only look for those few texts that show elements of genuine oral tradition. Though I would admit that there are important differences between written and spoken language, following Hess-Lüttich (1982; see also Henne and Rehbock 1982) I doubt the existence of essential differences between the rules that regulate our behaviour when producing an oral or a written discourse. In both cases we are bound to the conversational maxims proposed by Grice, in both cases we have to take conventions into account and to work out strategies which fulfil our intention. The only differences are:

- Written discourse is not only a discourse between two or more people; it is constructed with the intention of influencing the reader's mind, too. J. Schwitalla (1983:92f.) writes: "Dazu ist zunächst daran zu erinnern, dass wir bei allen schriftlichen Dialogtexten zwei kommunikative Konstellationen unterscheiden müssen:
 - a) die im Text vorgegebene Situation der Dialogisierenden
 - b) die durch den Text vermittelte ... Kommunikationssituation zwischen Autor und Leser bzw. Hörer."
- As a construct of its author the written discourse lacks the spontaneity of turn-taking that characterizes oral discourse (cf. Henne and Rehbock 1982).
- As a construct the written discourse is more functionalized than an oral discourse. The author is of course given much more time than in oral discourse to plan his strategy, he rules it, but he is bound by conversation rules much more strictly than in oral discourse. He is also forced to establish the situation given much more carefully than is necessary in oral discourse, where each partner can ask: 'what are we talking about just now?'.

(2) The second problem has been pointed out by Schlieben-Lange, who asks: "Kann man von der Ebene der Texte, die zu einer bestimmten Epoche verbreitet sind, hinüberkommen zum Wandel der historischen Einzelsprachen, also: Ist es möglich, von den Texten herkommend, die Bedingungen der "Übernahme bestimmter Erscheinungen in historische Einzelsprachen zu formulieren?" (Schlieben-Lange and Weydt 1979:74). Here we really are at a crucial point of historically orientated discourse analysis and I am not sure at all how to handle the problem in question. Hardly any work has been done in this field (cf., however, Schlieben-Lange 1976, Gumbrecht 1977, Weydt 1980, Neuendorff 1983, 1986).

There are three possibilities to handle the problem discussed above:

(1) The question put by Schlieben-Lange is to be seen in relation to the problem of the representability of samples chosen. That problem, however, turns out to be a problem in the analysis of modern discourses, too, and can be solved by means worked out in this field of studies.

(2) The problem can be solved by the choice of discourses in a 'historical series'. This method (cf. Schlieben-Lange 1983) works so that one chooses discourses of the same text-type that show the same situation throughout the centuries up to the present. This concept seems to me to be of some interest for historically orientated discourse analysis if you choose situations that are to be found throughout the course of time as e.g. politeness in greetings, politeness towards a lady or politeness in receiving guests.

(3) The results of analysis can be tested by reference to theoretical texts dealing with the form of politeness in question or by an examination of metacommunication about the form of politeness chosen.

In my paper I can only suggest the type of historical analysis that has to be done. However, in order to show how my theory of integrating the historical dimension into discourse analysis works in practice, I want to take a sample from the 13th century in order to analyse medieval politeness in receiving guests.

Receiving a guest has been chosen because it is an elementary situation that is combined with forms of politeness. Guests were received during the Middle Ages as well as in the 17th, 18th, 19th and 20th centuries. Furthermore the situation of receiving a guest, on the one hand, forms a relatively narrow frame that enables us to compare

situations which are the same; on the other hand, the situation chosen gives enough room for variation.

Because there is no drama, in the modern sense of the term, to be found in the 13th century, I took my sample from an epic. I consciously chose a sample in which the usually uncomplicated but highly formalized way of receiving guests in the medieval period does not function. Thus the rules that guide the discourse are more clearly to be seen (cf. Hess-Lüttich 1982).

Before analysing the piece of discourse chosen with the help of the theoretical concept shown above, I must state that receiving a guest in the Middle Ages (as is shown by most of the texts that have come down to us) always turns out to be a public event, usually to be compared with the reception of a visitor from abroad.

My sample is taken from Parzival, an epic written by Wolfram of Eschenbach at the beginning of the 13th century. The young Parzival, a son of a king who died very early in war, comes to the castle of Pelrapeir, where the beautiful Condwiramurs, the queen of the place, is desperately fighting against a spurned love who is destroying her country (the text is taken from Parzival, in K. Lachmann, Wolfram von Eschenbach (1891)).

As is usual during the 13th century, politeness towards a guest is first shown by non-verbal actions such as looking after the guest's horse, offering water and a change of clothing (185,27-186,10). The very fact that the guest is invited to meet the queen herself (186,11ff.) shows how highly he is esteemed.

In this opening sequence we can see:

- (a) that in the Middle Ages as well as in our time the reception of a guest is combined with means of politeness;
- (b) that these means of politeness, however, are much more concentrated in the area of the 'Gestus' physical actions than in the present;
- (c) that (as in modern state visits) the invitation to meet somebody itself is a form of politeness.

The second sequence also begins with a gesture: the hostess kissing her guest as a juridical sign of peace. Then nothing more takes place:

bi der küneginne riche
saz sin munt (Parzivals) gar ane wort,
nahe alda, niht verre dort. (188, 20ff)

Through this somewhat comical situation we have become acquainted with a pattern of action indicating politeness when receiving guests that differs from the pattern on the basis of which we act today: the hostess has to open the discussion.¹

Now it really turns out to be of some advantage that we use an epic text (cf. Hess-Lüttich 1982). We are not only given an accurate description of the situation in which the communication is taking place - or actually is not taking place - but we also get an exact analysis of what is going to happen if politeness does not work in the way it is intended to. Condwiramurs first interpretes her guest's silence as a threat to her face, as an insult:

'ich waen, mich smaehet dirre man
durch daz min lip vertwalet ist. (188,26f)

Then she refers to the pattern of politeness in order to interpret her guest's behaviour, making sure by remembering his gesture of goodwill when sitting down, that her interpretation is a realistic one:

nein, er tuotz durch einen list:
er ist gast, ich pin wirtin:
die erste rede waere min.
dar nach er gütlich an mich sach,
sit uns ze sitzen hie geschah: (188,28-189,2)

Referring to the pattern of politeness, Condwiramurs understands that the failure is hers:

er hat sich zuht gein mir enbart.
min rede ist alze vil gespart:
hie sol niht mer geswigen sin.' (189,3ff.)

The following speech of the queen turns out to be a masterpiece of strategical politeness. As she can not be sure at all of her silent guest's feelings toward her, she refers to the pattern of politeness that makes her speak first, making sure by at same time that Parzival when kissing her gave a sign of goodwill and cooperation:

'herre, cin wirtin reden muoz.
ein kus erwarb mir iwern gruoz,
ouch büt ir dienst da her in: (189,7ff.)

¹ This rule usually is followed in German medieval literature in 'Gästeempfang'. Only in Parzival it becomes explicit by being made a problem.

By referring to the pattern of politeness she also avoids threatening her guest's face making him responsible for a silence that is interpreted as a fiendly one. At the same moment she gains the possibility to excuse her own behaviour and thereby show that she does not intend to interpret Parzival's silence as hostile. At the same time she uses the situation given to signal her positive stance toward her guest (189,-11f.).

After having made a successful repair in the way shown, Condwiramurs can lead her interlocutor into normal conversation in order to activate her guest. She does this according to a pattern that is known up to today: asking where Parzival has come from. And now the silent knight answers (189,13ff.).

The analysis of the little scene between Parzival, the silent knight, and Condwiramurs, the queen, has shown that politeness as a universal is to be found in the reception of guests in the Middle Ages as well as today. I could show, however, that gestures seem to play a greater roll in the initial sequence of the reception of guests in medieval epic than they do today. By examining a conversation not taking place, I was able to show that there are rules of politeness that have changed in the course of time. The use of an action-theoretical conception combined with the conception of Brown and Levinson made it possible to understand politeness as a universal and to explain the rule given above as an action-pattern that is changeable in the course of time.

By the analysis of Condwiramurs', reflections about the failure of conversation, her strategies of repair and the character of the following discourse between her and her guest I showed, too, that the strategies of politeness developed by Brown and Levinson are valid for the Middle Ages as well as for the present.

BIBLIOGRAPHY

- Aljmer, K. 1979. The function of tag questions in English, in Petterson (ed.) 1979, 9-17.
- Allen, D.E. and R.F. Guy 1974. Conversation analysis: the sociology of talk. The Hague/Paris: Mouton.

- Allwood, J. 1976. Linguistic communication as action and cooperation: a study in pragmatics. Dissertation, University of Göteborg.
- Althaus, H.P., H. Henne and H.E. Wiegand (eds.) 1980. Lexikon der Germanistischen Linguistik. Tübingen: Max Niemeyer.
- Altmann, G. and A. Riska 1966. Towards a typology of courtesies in language, Anthropological Linguistics 8, 1-10.
- Austin, J.L. 1962. How to do things with words. New York: Oxford University Press.
- Auwärter, M., E. Kirsch and K. Schröter (eds.) 1976. Seminar: Kommunikation, Interaktion, Identität. Frankfurt/M: Suhrkamp.
- Baumgärtner, K. (ed.) 1977. Sprachliches Handeln. Heidelberg: Quelle & Meyer.
- Bayer, K. 1977. Sprechen und Situation: Aspekte einer Theorie der sprachlichen Interaktion. Tübingen: Gunter Narr.
- Berens, F.-J. 1976. Bemerkungen zur Dialogkonstituierung, in Berens et al. (eds.) 1976, 15-34.
- Berens, F.-J. et al. (eds.) 1976. Projekt Dialogstrukturen: ein Arbeitsbericht. Ismaning b. München: Max Hueber.
- Bergmann, J.R. 1982. Schweigephase im Gespräch - Aspekte ihrer interaktiven Organisation, in Soeffner (ed.) 1982, 143-184.
- Bergson, H. 1945. Discours sur la Politesse. Paris: Editions Colbert.
- Bielefeld, H.-U., E.W.B. Hess-Lüttich and A. Lundt (eds.) 1977 Soziolinguistik und Empirie: Beiträge zu Problemen der Corpusgewinnung und -auswertung. Wiesbaden: Athenaion.
- Brazil, D., M. Coulthard and C. Johns 1980. Discourse intonation and language teaching. London: Longman.

- Brend, R.M. 1978a. Politeness, IRAL 16, 253-256.
- Brend, R.M. 1978b. A tagmemic view of politeness, in Dressler and Maid (eds.) 1978, 247-249.
- Brown, P. 1979. Language, interaction, and sex roles in a Mayan community: a study of politeness of women. Dissertation, Berkeley, University of California.
- Brown, P. and S. Levinson 1978. Universals in language usage: politeness phenomena, Goody (ed.) 1978, 56-289.
- Bublitz, W. 1979. Tag questions, transformational grammar and pragmatics, Papers and Studies in Contrastive Linguistics 9, 5-22.
- Butcher, A. 1981. Aspects of the speech pause: phonetic correlates and communicative functions. Dissertation, Universität Kiel.
- Carrell, P.L. and B.H. Konneker 1981. Politeness: comparing native and non-native judgments, Language Learning 31, 17-30.
- Cicourel, A.V. 1973. Basisregeln und normative Regeln im Prozess des Aushandelns von Status und Rolle, Arbeitsgruppe Bielefelder Soziologen, Band 1, 147-188.
- Cicourel, A.V. 1974. Cognitive sociology: language and meaning in social interaction. New York: Free Press.
- Cicourel, A.V. 1980 Three models of discourse analysis: the role of social structure, Discourse Processes 3, 101-132.
- Clark, H.H. and D.H. Schunk 1980. Polite responses to polite requests, Cognition 8, 111-143.
- Comrie, B. 1975. Polite plurals and predicate agreement, Language 51, 406-418.

- Comrie, B. 1976. Linguistic politeness axes: speaker-addressee, speaker-referent, speaker-bystander, Pragmatics Microfiche 1, 7, A 1-A 15.
- Coulmas, F. 1981a. Routine im Gespräch: zur pragmatischen Fundierung der Idiomatik. Wiesbaden: Athenaion.
- Coulmas, F. (ed.) 1981b. Conversational routine: explorations in standardized communication situations and prepatterned speech. The Hague/Paris/New York: Mouton.
- Dittmann, J. 1979. Einleitung - Was ist, zu welchen Zwecken und wie treiben wir Konversationsanalyse?, in Dittman (ed.) 1979, 1-44.
- Dittman, J. (ed.) 1979. Arbeiten zur Konversationsanalyse. Tübingen: Max Niemeyer.
- Edmondson, W. 1981. Spoken discourse: a model for analysis. London/New York: Longman.
- Edmondson, W. and J. House 1982. Höflichkeit als Lernziel im Englischunterricht, Neusprachliche Mitteilungen 35, 218-227.
- Ferguson, C.A. 1981. The structure and use of politeness formulas, Coulmas (ed.) 1981b, 21-35.
- Fritz, G. 1977. Strategische Maximen für sprachliche Interaktion, Baumgärtner (ed.) 1977, 47-68.
- Gässler, R. 1977. Varianten der Formeln zur Kontaktaufnahme, in Bausch and Kühlwein (eds.) 1977, 19-30.
- Goody, E.N. 1972. 'Greeting', 'begging', and the presentation of respect, in La Fontaine (ed.) 1972, 39-72.
- Goody, E.N. (ed.) 1978. Questions and politeness: strategies in social interaction. Cambridge: Cambridge University Press.

- Grewening, A. 1980. Zur Rekonstruktion sprachlich realisierter Wissensstrukturen. Hamburg: Helmut Buske.
- Habel, C. 1976. Unpolite asterisk, Linguistische Berichte 46, 82-83.
- Hartmann, D. 1973. Begrüssungen und Begrüssungsrituale: Überlegungen zu Verwendungsweisen sprachlicher Symbolik in kommunikativen Handlungsmustern, Zeitschrift für Germanistische Linguistik 1, 133-162.
- Holly, W. 1976. Selbst- und Partnereinschätzungen in Gesprächen, in Weber and Weydt (eds.) 1976, 175-186.
- Holly, W. 1979. Imagearbeit in Gesprächen: zur linguistischen Beschreibung des Beziehungsaspekts. Tübingen: Max Niemeyer.
- House, J. 1980. Gambits in deutschen und englischen Alltagsdialogen: Versuch einer pragmatisch-kontrastiven Analyse, in Kühlwein and Raasch (eds.) 1980, 101-108.
- House, J. and G. Kasper 1981. Politeness markers in English and in German, in Coulmas (ed.) 1981b, 157-185.
- Hüllen, W. 1980. Invitations and negative questions: on some problems in the communicative approach to foreign language teaching, Studies in Second Language Acquisition. 3, 17-25.
- Hüllen, W. and R. Schulze 1981. Projekt: sprachliche Mittel höflichen Verhaltens im Englischen, Studium Linguistik 10, 85.
- Hurford, J. 1975. A polite surface structure constraint, Linguistic Inquiry 6, 166-167.
- Jäger, K.-H. 1976. Zur Beendigung von Dialogen, in Berens et al. (eds.) 1976, 105-135.
- Kallmeyer, W. and F. Schütze 1976. Konversationsanalyse, Studium Linguistik 1, 1-28.

- Kanth, R. 1981. Kommunikativ-pragmatische Gesprächsforschung: neuere Gesprächs- und konversationsanalytische Arbeiten, Zeitschrift für Germanistische Linguistik 9, 202-222.
- Kerbs, D. et al. 1972. Das Ende der Höflichkeit: für eine Revision der Anstandserziehung. München: Juventa.
- Lakoff, R. 1973. The logic of politeness; or, minding your p's and q's, Papers from the Ninth Regional Meeting of the Chicago Linguistic Society, 292-305.
- Lycan, W.G. 1977. Conversation, politeness, and interruptions, Papers in linguistics 10, 23-53.
- Machwirth, E. 1970. Höflichkeit: Geschichte, Inhalt, Bedeutung. Dissertation, Universität Trier.
- Müller, K. 1979. Partnerarbeit in Dialogen: zur Kontaktfunktion inhaltlich redundanter Textelemente in natürlicher Kommunikation, Grazer Linguistische Studien 10, 183-216.
- Neuendorff, D. 1983. The text-type as constant and variable: the 'Lehrgespräch' in historical perspective, Papers from the 7th Scandinavian Conference of Linguistics, Vol. 1, 335 ff.
- Neustupný, J.V. 1968. Politeness patterns in the system of communication, Proceedings of the VIIIth Congress of Anthropological and Ethnological Sciences 3, 412-419.
- Petöfi, J.S. (ed.) 1979. Text vs. sentence: basic questions of text linguistics. Hamburg: Helmut Buske.
- Poyatos, F. 1981. Silence and stillness: towards a new status of non-activity, Kodikas/Code 3, 3-26.
- Rehbein, J. 1972. Entschuldigungen und Rechtfertigungen: zur Sequenzierung von kommunikativen Handlungen, in Wunderlich (ed.) 1972, 288-317.

- Rehbein, J. 1977. Komplexes Handeln: Elemente zur Handlungstheorie der Sprache. Stuttgart: J.B. Metzler.
- Sacks, H. and E.A. Schegloff 1979. Two preferences in the organization of reference to persons in conversation and their interaction, in Psathas (ed.) 1979, 15-21.
- Sacks, H., E.A. Schegloff and G. Jefferson 1974. A simplest systematics for the organization of turn-taking for conversation, Language 50, 696-735.
- Sajavaara, K. and J. Lehtonen (eds.) 1980. Papers in discourse and contrastive discourse analysis. Jyväskylä: University of Jyväskylä, Department of English.
- Schegloff, E.A. and H. Sacks 1973. Opening up closings, Semiotica 8, 289-327.
- Schlieben-Lange, B. 1983. Tradition des Sprechens. Stuttgart.
- Schlieben-Lange, B. 1976. Für eine historische Analyse von Sprechakten, in Weber and Weydt (eds.) 1976, 113 ff.
- Schlieben-Lange, B. and H. Weydt 1979. Streitgespräch zur Historizität von Sprechakten, Linguistische Berichte 60, 65 ff.
- Schulze, R. 1985. Höflichkeit im Englischen. Tübingen.
- Schwitalla, J. 1979. Dialogsteuerung in Interviews: Ansätze zu einer Theorie der Dialogsteuerung mit empirischen Untersuchungen von Politiker-, Experten- und Starinterviews in Rundfunk und Fernsehen. München: Max Hueber.
- Schwitalla, J. 1979. Metakommunikationen als Mittel der Dialogorganisation und der Beziehungsdefinition, in Dittman (ed.) 1979, 111-143.

- Stedje, A. 1982. Sprechabsicht und Lückenindikatoren: zur Problematik der Kommunikationsstrategien, Zeitschrift für Germanistische Linguistik 10, 156-172.
- Tanaka, S. and S. Kawade 1982. Politeness strategies and second language acquisition, Studies in Second Language Acquisition 5, 18-33.
- Weydt, H. 1980. Streitsuche im Niebelungenlied, in Hess-Lüttich (ed.) 1980, 95 ff.
- Weydt, H. 1982 überlegungen zum Bitten, in Rosengren (ed.) 1982, 269 ff.

(UN)PREDICTABILITY: IMPLICATIONS FOR NEGOTIATION DISCOURSE

Mirjalisa Lampi
Helsingin kauppakorkeakoulu

Introduction

For purposes of research, negotiations are seen as planned, calculated interaction, which each party approaches with the intention of applying a certain strategy to achieve a certain outcome. From this startingpoint, each party will then interpret and weigh the communication produced in the situation. Although not forgetting the basic fallacy of negotiation research - pointed out eg. by Rubin and Brown (1975) - that exaggerated strategic significance is often attributed to the most innocent of utterances, this paper will argue that every utterance in negotiation interaction has, or may be interpreted by the opposite party as having, tactical or strategic significance.

In the present discussion, the term 'strategy' is reserved for the three negotiation styles recognized in the literature on negotiations: the cooperative strategy, the competitive strategy, and the submissive strategy (for a clear description of these and two other, minor, strategies, see eg. Pruitt 1981). In accordance with the terminology in this field of research, the term 'tactic' is used to describe the way in which these strategies are implemented in the negotiation event.

The present paper will examine one detail of negotiation tactics: the production of, and reactions to, predictable / unpredictable utterances. It is part of a bigger project, the aim of which is to explore the applicability of linguistic concepts and methodology to a description of negotiation strategy. The data used in the study consists of a 40-minute audio-recording of one sales negotiation in the UK subsidiary of a big Finnish company.

The negotiation style of the event was judged according to the criteria presented in Johnston (1982), and was deemed to be cooperative. Because of the nature of the data, the analysis can only concentrate on the verbal and vocal characteristics (including silence) of the interaction; the visual component has to be ignored.

Predictability as a structural criterion

Levinson (1983:319) uses the rather loose terms 'predictable' and 'expected reply' to characterize utterances. He also refers to 'the predicted way in which a hypothesized organisation operates'. Sinclair (1980:112) also discusses 'the predictive power of an unfinished linear structuring'.

Coulthard and Brazil (1980) consider predictability to be a structural criterion. They characterize an exchange in terms of 'predictive structure', which is based on the concept of continuous classification (see Sinclair and Coulthard 1975:14): each utterance is classified or interpreted in the light of the structural predictions, if any, set up by the preceding utterance. That is, given any utterance we ask whether it predicts a following item, whether it is itself a response to preceding items, whether it marks an initial boundary or a relatively large unit of discourse and thus predicts such a unit, and so on.

From this, Coulthard and Brazil (1980) proceed to define elements of exchange structure in terms of two features: plus/minus predicting and plus/minus predicted. There are, consequently, four possible combinations of features, which can be used to characterize utterances of moves:

- (a) +predicted, -predicting
- (b) +predicted, +predicting
- (c) -predicted, +predicting
- (d) -predicted, -predicting

The following discussion will utilize this characterisation of exchange elements, ie. predictability or unpredictability, and consider what implications it has NOT for exchange structure (as Stubbs 1983: 136 ff. does), but for negotiation tactics. For analytical purposes it will be useful to follow Riley (1980), who separates the level of interactive coherence from the level of illocutionary coherence. Accordingly, interactive predictability will here be considered to be distinct from illocutionary predictability.

Interactive predictability

The term 'interaction' is here used in a restricted sense to refer to one particular aspect of communicative behaviour. By interaction is meant

the set of actions and reactions which are realized by turns. We are therefore dealing with who speaks when and to whom, in other words, how the turns are distributed. We are not concerned for the moment with what participants say, only with the fact that a negotiator takes or does not take a turn at a given time. (Cf. Riley 1980:203.)

To start from the perfectly obvious: no matter what the prevailing situational and role-bound constraints on the negotiators are in a negotiation situation, the participants expect turn-taking, not a monologue of one negotiator. Therefore, when one negotiator stops speaking, the situational and overall role-bound expectations are that the other one should react to the immediately preceding utterance. A verbalized contribution at this point is referred to as the +predicted reaction, as from the interactive point of view, it is the expected, ie. predicted, way of reacting. If the offered turn is not taken up verbally, ie. if the other negotiator remains silent, his silence will be interpreted to be the (intended or *ipso facto*) contribution to the ongoing discourse (cf. Grice 1975) albeit an unexpected one. It is referred to as a minus-predicted response. To this silence, then the first speaker, is to react. The silence thus gains significance and becomes an interactive act in its own right with a formative influence on discourse.

To avoid a complete interactive breakdown, ie. to prevent the silence from continuing, the first speaker often resorts to various types of repair procedures. For example, he may reformulate the original utterance in order to secure verbalized uptake. The presence of repair procedures in discourse is, in fact, one result of the production of interactively minus-predicted contributions. From the strategic point of view, again, the presence of repair procedures is a manifestation of a constructively cooperative attitude: the 'repairer' is doing his best to help 'the silent one' to eventually contribute verbally; also, by filling the potential silence with talk, he is giving his interactant time to think about his eventual contribution.

The interactant may, however, interpret the silence in any way the situation allows him to: as evidence of sulking, overt refusal to cooperate, or as a manifestation of an uncooperative negotiation strategy. In the competitive negotiation style, silence is a recommended tactic; it can be utilized to 'drive the opposite party crazy' (Karrass 1970).

The following extract from the present data illustrates how silence, ie. refusal to take the offered turn, results in elaborate reformulation;

the passage also illustrates eventual interactive cooperation. (A clearly audible pause in speech is marked with a + sign; ++ indicates a longer pause. The exact duration of the pauses has, however, not been measured. Overlapping speech is marked with parenthesis. Utterances - as well as some silent contributions to conversation - are numbered for convenience of reference.)

- (1) Buyer: I know I know + but you mentioned + on occasions your other importers weren't too impressed with your holding stocks + and obviously it was expensive for you so + that's history + let's not go into that now +
- (2) Seller: yes +
- (3) Buyer: but ++ who would be my competitors here ++
- (4) Seller: ++
- (5) Buyer: who + who would have stock + (a) + that I would have to keep an eye on + and (b) + that I could buy from if I were to run out
- (6) Seller: +
- (7) Buyer: have you got many in this part of the world ++
- (8) Seller: ++ well ++ that's a good question ++ umm ++
- (9) Buyer: I mean + if that's confidential (then
- (10) Seller: yeah yeah)
ok yeah + no no + it's no secret because they're published here on this stock list but in the north ++ well + you're not involved so much with the north
- (11) Buyer: no no
- (12) Seller: in this sort of High Wycombe area + umm + we have one of Virtanen UK Ltd groups that's the best way of putting it

In (3) the Buyer introduces a question which is somewhat uncomfortable from the Seller's point of view, as the Seller is requested to give information which he, because of the constraints imposed on him by the corporation he represents and by his role of seller, cannot reveal. The tricky question ('who would be my competitor here?') does not receive a verbalized answer (4). The Buyer has to reformulate the question twice (5) and (7) - both reformulations littered with pauses which would have provided the Seller with an opportunity to take the turn should he have so desired - before the Seller produces a verbalized reaction (8). Even then his contribution does not contain the

required information; rather, its main significance is that it is a manifestation of interactive cooperation, an interactively plus-predicted reaction. Through this verbalized move, the seller is hedging, playing for time. Continued silence would have seemed uncooperative.

As the Seller made the Buyer do a lot of repair work before taking up the offered turn, the Buyer was forced to produce a longish turn. The present data actually reveals a pattern in this respect: in the chatty phases of a negotiation - the initial chat as well as the mid-negotiation lapses into friendly, informal chatter - turns are relatively short, turn-taking occurs with split-second timing, and pauses are relatively infrequent. The conversation has a quick tempo. Repair procedures are also rather infrequent.

In the topic-oriented phases of a business negotiation, turns are frequently fairly lengthy; pauses are tolerated to a greater extent; rather elaborate repair procedures can be identified. The tempo of conversation is more peaceful. Interactive unpredictability is utilized to form and structure the interaction to a greater degree than in the chat phases.

Illocutionary predictability

Interactive constraints, then, roughly oblige a participant to speak or to keep quiet. Other kinds of constraints, though, can be placed not a participant's right to speak but on what he says: a speaker can impose the duty to reply, at the same time limiting the choice of his addressee as regards the illocutionary value and propositional content of his reply. Illocutionary predictability has to do with the constraints imposed on the illocutionary value of the subsequent utterance(s) by the preceding utterance(s).

The adjacency pair is often cited as an extreme example of illocutionary constraint. In an adjacency pair requesting information, for example, is followed by informing, greeting by greeting and so on.

Burton (1981) recognizes the following 'appropriate and expected second-pair parts':

<u>first-pair part</u>	<u>second-pair part</u>
------------------------	-------------------------

marker	acknowledge
summons.....	accept
metastatement	accept
informative	acknowledge
elicitation	reply
directive	react
accuse	excuse

While being plus-predicted, the above second-pair parts are minus-predicting, as there is no way of knowing what turn the conversation is going to take after them. Literally, anything is possible (unless strategic expectations are taken into account).

The difference between a plus-predicted and a minus-predicted reply can be illustrated by a consideration of some potential reactions to first-pair parts. Both of the following examples illustrate illocutionary cooperation; the second-pair parts are predictable responses, plus-predicted but minus-predicting:

- (a) Tim: 'John?'
John: 'Yes?'

- (b) Tim: 'What time is it?'
John: 'Five past eight.'

Burton (1981) refers to moves of this type as supporting moves. They do not challenge the speaker's right to speak or his right to the floor. No floor change can therefore be achieved with a plus-predicted-minus-predicting move.

Substituting challenging moves (see Burton 1981:71) for the replies in the above examples changes the picture altogether:

- (c) Tim: 'John?'
John: 'Why don't you ask someone else for a change?'

- (d) Tim: 'What time is it?'
John: 'Why do you ask?'

John is now being definitely less cooperative, even slightly aggressive. This seems, in fact, to be the effect that can be created through the production of a minus-predicted response. An unpredicted reply also tends to be plus-predicting, as it now constrains the first speaker to

react with a move which is predictable on the illocutionary level: in (c) Tim is expected to produce a justification for his calling on John instead of on somebody else, and in (d) he would be expected to explain why it is important for him to know the time. The roles of the speakers have been reversed: the questioner has become the questioned; a change in floorholder may now occur. A plus-predicting reply has been used to structure and shape the interaction.

Examples (a) - (b) were fabricated. This is because the cooperative negotiation data on which the present study is based does not contain any clear examples of overtly challenging moves like this. (This finding, as such, is interesting.) In the data for the present study, floor changes do not occur in the above, rather challenging or aggressive manner; it would ill fit a cooperative negotiation style. A different pattern emerges. This is illustrated by the following example (in the extract, Buyer 1 is the main negotiator, and Buyer 2 is an assistant whose role mainly remains that of an active observer):

- (1) Seller: well + tony + just let me get that tape recorder set up again
- (2) Buyer 1: god I don't like speaking to those bloody things
- (3) Buyer 2: I know they're awful they're all like (inaudible)
- (4) Seller: tony +
- (5) Buyer 2: like talking to the (inaudible)
- (6) Seller: you're right) +
what we have done is + last time you bought the white painted on white board where the core of the board...

A cooperative, plus-predicted response to the Seller's comment about the tape-recorder (1) would have been an acknowledge. Instead, Buyer 1 produces a minus-predicted comment, (2), which is avidly taken up by Buyer 2. The seller tries to attract the attention of Buyer 1 by producing an address (4), but this is treated as an interruption - see (5) - and the conversation is in danger of disintegrating into a chat phase. The Seller, however, manages to resume control and maintain the floor: he first gives the impression that he is cooperating in the digression and produces a plus-predicted reply to Buyer 2 ('you're right'); he then proceeds to produce a continuation ('what we have done is ...') in which he utilizes a right-branching structure. According to Jefferson (1972), the significance of right-branching structures is that they are less prone to interruptions than other structures. In

this way the Seller regains the floor and is able to steer the discussion along the lines he wishes.

In the cooperative negotiation data of the present study, floor changes usually occur as exemplified above: through the production of a move which is a combination of a plus-predicted element followed by a minus-predicted continuation component.

Conclusion

The present paper is based on the idea that predictive structure is manifested on various layers of discourse; interactive and illocutionary predictability were here discussed. A consideration of interactive predictability led to the discussion of the significance of pauses in the topic-oriented phases of a business negotiation. It was illustrated how silence can be used as a tactical weapon to constrain the interactant to produce a certain type of predictable discourse, for example, elaborate repair procedures. Negotiation consultants point out the tactical importance of simply making your opponent speak: by being constrained to speaking even when he does not necessarily wish to do so, he may accidentally reveal valuable information (see eg. Karrass 1970; Nierenberg 1981). This may already happen in the reformulation of a question.

On the other hand, silence can expose its user to interpretations beyond his control; by being silent, a negotiator has no control over what happens in the interaction and, if the opposite party is not cooperative, the silence can be turned against its user. A negotiator, particularly if he comes from cultures where silence tolerance is high (see Lehtonen and Sajavaara 1985), must be aware of the discursive and tactical significance of pauses as a negotiation weapon.

Illocutionary predictability was illustrated with the concept of adjacency pair. It was pointed out that the production of plus-predicted-minus-predicting second pair parts will result in cooperative, but totally predictable interaction. This kind of discourse serves to maintain the status quo of the power relationship in the situation. A minus-predicted, plus-predicting second-pair part, on the other hand, represents an effort to grab the floor, but can, in a negotiation, seem aggressive.

The data studied in detail represents a cooperative negotiation strategy and shows a pattern where a plus-predicted, minus-predicting second-pair part is followed by a minus-predicted plus-predicting continuation component. In this way floor can be grabbed or maintained in a cooperative, not an aggressive manner.

The above would seem to indicate that the way a move is taken up, as well as the way in which that uptake in its turn constrains subsequent utterances, would contribute to an understanding of the linguistic components of negotiation strategy. There is something very attractive in the simple and in many ways linguistically unsophisticated view of discourse presented in some non-linguistic studies of negotiations (see eg. Putnam and Jones 1983a and 1983b; Donahue et al. 1984): instead of constructing fairly elaborate, and detailed closed, systems, they view each utterance as simply performing the dual function of cueing and responding: each utterance is uptake, ie. a response of sorts to what has immediately preceded it. This is the $+$ predicted, looking back, aspect. Each utterance is also a cue, eliciting a reaction from the other interactant. This is the $+$ predicting, or forward-looking aspect.

If this view adopted, there is no need to make efforts to identify exchange boundaries and/or initiating moves, as interaction would be seen to consist of a string of utterances each of which is a response to the preceding utterance. Intuitively it would seem that this simplistic view represents in many ways conversational everyday reality: one person says something to which another reacts, after which the first reacts to what the second said as a reaction to what he had first said etc.

Since floor-holding is necessary for a negotiator to be able to implement his planned strategy, any linguistic description of negotiation style must involve an explanation of how floor is maintained and how floor changes are achieved. The present paper has aimed to show that an appreciation of the predictive characteristics of utterances will also contribute towards an understanding of the more complicated phenomenon of floor-holding. Findings from the limited data for the present study seem to justify the hypothesis that there is a direct connection between the manner in which floor is maintained or grabbed and the negotiation strategy which is being implemented. Further research on larger data, and especially on competitive negotiations, is required.

BIBLIOGRAPHY

- Burton, D. 1981. Analysing spoken discourse, in M. Coulthard and M. Montgomery (eds.), Studies in discourse analysis, London: Routledge & Kegan Paul, 61-81.
- Coulthard, M. and D. Brazil 1980. Exchange structure. Discourse Analysis Monographs 5. Birmingham: Birmingham Instant Print Limited.
- Donahue, W.A., M.E. Diez and M. Hamilton 1984. Coding naturalistic negotiation interaction, Human Communication Research 10, 403-425.
- Grice, P. 1975. Logic and conversation, in P. Cole and J.L. Morgan (eds.), Syntax and Semantics 3, Speech Acts, New York: Academic Press.
- Jefferson, G. 1972. Side sequences, in D. Sudnow (ed.), Studies in Social Interaction, New York: Free Press.
- Johnston, R.W. 1982. Negotiating strategies: different strokes for different folks, Personnel 59, 36-44.
- Karrass, C.L. 1970. The Negotiating Game. Toronto: Fitzhenry & Whiteside Limited.
- Lehtonen, J. and K. Sajavaara 1985. The silent Finn, in D. Tannen & M. Saville-Troike (eds.), Perspectives on silence, Norwood, N.J.: Ablex.
- Levinson, S.C. 1983. Pragmatics. Cambridge: Cambridge University Press.
- Nierenberg, G.I. 1981. The art of negotiating. New York: Cornerstone Library.
- Pruitt, D.G. 1981. Negotiation behaviour. New York: Academic Press.

- Putnam, L.L. and T.S. Jones 1982a. Reciprocity in negotiations: an analysis of bargaining interaction, Communication Monographs 49, 171-191.
- Putnam, L.L. and T.S. Jones 1982b. The role of communication in bargaining, Human Communication Research 8, 262-280.
- Riley, P. 1980. When communication breaks down: levels of coherence in discourse, Applied Linguistics 1, 201-217.
- Rubin, J.Z. and B.R. Brown 1975. The social psychology of bargaining and negotiation. New York: Harper and Row Publishers Inc.
- Raiffa, H. 1982. The art and science of negotiation. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.
- Sinclair, J. McH. 1980. Discourse in relation to language structure and semiotics, in S. Greenbaum, G. Leech and J. Svartvik (eds.), Studies in English linguistics for Randolph Quirk, London: Longman.
- Sinclair, J. McH. and M. Coulthard 1975. Towards an analysis of discourse. London: Oxford University Press.
- Stubbs, M. 1983. Discourse analysis. Oxford: Basil Blackwell.

DISCOURSE ANALYSIS AND THE TRANSLATOR

Ellen Valle

University of Turku

Recent translation theory has increasingly been oriented towards the concepts and approaches of linguistic pragmatics, including in particular those of text-linguistics and discourse analysis. House (1977: 28), for example, in one of the more important recent works on the subject, writes that

since translation - which handles language in use, i.e. parole - ...is concerned with acts of speech (including writing), considerations of illocutionary force or pragmatic meaning are of great importance for translation. In effect, translation operates not with sentences but with utterances, i.e. units of discourse characterized by their use-value in communication. In translation, it is always necessary to aim at equivalence of pragmatic meaning, if necessary at the expense of semantic equivalence. Pragmatic meaning thus overrides semantic meaning. We may therefore consider a translation to be primarily a pragmatic reconstruction of its source text. (emphasis in the original)

While this statement may not be accepted by all translation researchers, and is probably not applicable to all text-types, nevertheless it expresses one of the most fruitful approaches to translation. Bühler (1978: 452) writes both as a linguist and as a practical translator:

What remains are two areas where...textlinguistics or discourse studies can contribute to, or benefit from, translation studies, the first of which, text typology, has already been exploited to some extent, while the second one, source text analysis, appears to be the most promising area of future cooperation.

Bühler is here making two important points: first, that discourse analysis is relevant to an understanding of the translation process, and second, that the benefit is mutual. With respect to the latter point, she continues (p. 455):

It is, therefore, the phase in the translation process that involves the understanding of the source text that deserves our special attention since it is here that problems specific to translation may arise. A

translator apparently is a receptor sui generis, and it can be assumed that the decoding of a source text required from translators or interpreters in doing their work differs in some respects from that of a normal reader or listener ... The investigation of what might be called übersetzerisches Verstehen (translatory comprehension) constitutes a still unexplored field of interdisciplinary research.

A similar point is made by Déjean le Féal (1982: 221), in discussing the simultaneous interpretation of impromptu discourse:

Simultaneous interpretation is, in fact, a particularly interesting sphere of investigation because of the interpreter's heightened sensitivity to any factor interfering with an immediate comprehension of the speaker's meaning.

So far, no distinction has been made between the application to translation of text-analysis and discourse-analysis, taking the former in the sense of the 'textuality' of the text -- the devices it uses to ensure cohesiveness and coherence, together with its 'informational' structure, the relative ordering of new, given and shared information¹ -- and the latter in an illocutionary or speech-act sense -- who is saying what, to whom, for what purpose and how felicitously. At first glance, it would seem that the former is applicable primarily to translation in the narrow sense, i.e. the transcoding of written texts, the latter to interpretation; in fact, this view is put in extreme form by House (1977: 29-30).

Translation is the replacement of a text in the source language by a semantically and pragmatically equivalent text in the target language. In our view of translation, these texts are available in written form. Translation of oral texts is called interpretation. (emphasis by original author.)

In fact, the original distinction commonly made at least in the English-speaking countries -- text-analysis for written texts, discourse-analysis for spoken and preferably impromptu communication -- is an artificial one, and unproductive at least in terms of translation and interpretation research, where both approaches are relevant in each of the two fields.

¹ The importance for the translator of a genuine understanding of the information structure of the source text has been discussed by Firkko-nen-Condit (1982, 1985).

Specifically, discourse analysis is relevant to translation research both in the narrow sense of impromptu speech or conversation analysis (some examples are given below), and more generally, taking the text to be translated as a 'text', produced by a particular writer at a particular time, probably with a particular 'audience' in mind, and with greater or lesser success.

There are various ways in which the concepts and techniques of discourse analysis in the strict sense of the analysis of conversational exchange are relevant to translation. The one which comes first to mind does not actually deal with natural or 'authentic' discourse at all: the translation of dialogue or other forms of conversation (possibly also interior or other monologue) included in works of fiction. Another example is the translation of drama and of television and film subtitles. What is needed here is contrastive analysis of turn-taking, modes of addressing other participants in the exchange, modes of politeness and/or deliberate insult etc. One of the most interesting comments on this problem is that by Lyons (1980: 235-249) on the difficulty of translating the Russian T/V mode of address (actually a quadripartite system, including two forms in Russian and two in French). A frequent 'discourse error' in poor translations from English into Finnish is the overt coding of *sir* as *herra* and the overt translation of tag questions. The situation is of course further complicated, in the case of 'serious' literature, by the potentially greater sophistication of the audience, which (a) may have some knowledge of the source language or of other related languages (this is relevant to the T/V pair, which exists in most European languages) and (b) may be willing and even eager to learn something about the source culture.

The need to translate authentic discourse, in more or less conventionalized forms, occurs in the case of such texts as psychiatric case reports, anthropological field studies, and the verbatim reports of court proceedings.

The distinction between written and spoken 'texts' can also be seen from a different point of view: not as an either-or dichotomy but as a continuum, from completely scripted to completely impromptu or from completely planned to completely unplanned discourse. As Enkvist (1982: 13) puts it, "It has sometimes been forgotten that texts actually refuse to fall neatly into two discrete categories, spoken and written." Especially in technically advanced societies the two channels may interact in intricate ways. One of Enkvist's examples of such interaction is precisely the type of text dealt with in the present paper: the

conference paper, "whose metamorphoses run from script through speech back to script: the author has written his paper to be read at a meeting, but is also (and perhaps primarily) thinking of its ultimate publication in the conference volume or in a journal."

This aspect of the question is particularly relevant for the translator, especially the translator of scientific-academic type texts. International meetings, from the most informal seminar to the most formal quinquennial congress, are a prominent aspect of academic and scientific activity; and while today in many fields English serves increasingly as a *lingua franca*, a majority of scientists are probably not native speakers of English. In this situation, there are three main approaches: (1) the papers given at the conference are interpreted (usually simultaneously), so that the speaker can use his own language or perhaps French, German or Russian, if he feels more comfortable in these than in English; (2) the speaker has (or believes himself to have) sufficient command of English to give his paper in that language himself, with results varying on occasion from the grotesque to the disastrous; and (3) the speaker writes the paper in advance in his own language (and normally in his own country) and has it translated into English by a professional translator. If the writer is an experienced speaker, he will probably 'script' his paper to a greater or lesser extent so as to take the communication situation into account; this is the case with the text we are concerned with here. If he is less experienced, or is more interested in the ultimate publication function of his text, he may disregard the necessity of taking the audience into account altogether. What, in such a case, is the responsibility of the translator? I shall try to suggest some ways in which this can be taken into account in the process of translation.

A final aspect to be considered is that of the genre of the text -- that of scientific-academic discourse. This type of text has been studied extensively, as one form of LSP; some interesting recent contributions are James (1984), Prince, Frader and Bosk (1983), Dubois (1981), Trimble and Trimble (1981), and Weber (1981). One of the most prominent features of scientific discourse, as opposed to other types and in particular for example to popularized science, is the use of 'hedges' of various types; Prince, Frader and Bosk (1983), in a study of hedging in informal and impromptu physician-physician discourse, found a hedge occurring more than once every fifteen seconds, and constituting "linguistically the most salient feature of the corpus". They divide

hedges into approximators, which concern the propositional content of the utterance (e.g. 'slightly', 'somewhat'), and shields, which express the speaker's (or writer's) commitment to the truth-value of the statement made (e.g. 'probably', 'evidently', 'according to X'). Hedging is one of the forms taken by 'scientific modesty'; the inappropriateness in this genre of absolute or dogmatic statements. The other feature, which is especially prominent in the text dealt with here, is that of 'scientific courtesy', i.e. the correct attribution of findings and theoretical conclusions to other authors. This is of course closely related to the shield type of hedge, which represents an unwillingness to take responsibility for the statements of others. For the translator of scientific texts, what is needed is a contrastive analysis of the forms and expressions of both scientific modesty and scientific courtesy in the source and target language; this is attempted, at an ad hoc and intuitive level, in the present paper.

To sum up: the present paper represents an attempt to apply the concepts of discourse analysis to the translation of a scripted conference paper. There are a number of reasons why this text is of interest: (1) its general illocutionary function: it constitutes a 'turn' in the scientific debate, or 'dialogue' in the metaphorical sense, in the writer's particular field, which is psychiatric epidemiology; (2) it is intended as a concrete 'turn' in the concrete debate at a scientific congress; the discourse context is one of symmetrical, specialist-specialist communication; and (3) both the source text and the translation are in written form, but are meant to be delivered orally (or, more precisely, the translation is meant to be delivered orally; the original text is an example of a text existing only to be translated).

In order for the translation to fulfill its purpose, all three aspects have to be taken into account by the translator. The purpose of this paper is to demonstrate one way in which this can be done, making use of certain ad-hoc categories of illocutionary function. It should in fact be stressed as strongly as possible that the analysis presented here was carried out after the fact, on a translation already completed by the normal working methods of the professional translator; such a translator has presumably internalized the concepts and categories described and performs the necessary analysis intuitively, subvocally and indeed subconsciously. Nevertheless explicit analysis of this type is

useful in three ways: heuristically, at least for the less experienced translator; didactically, in teaching translation skills; and critically, in translation assessment.¹

The original text, together with the translation, is shown below (Table 1). This is in fact less than half of the actual conference script; after the sub-text shown here, the author continues by presenting the most important findings of the Mini-Finland health survey, recently carried out in Finland. The present sub-text, however, can be analyzed independently, since the two are in fact textually and pragmatically almost completely separate; the second section does not refer to the first in any way, while the first, analyzed here, merely anticipates the existence of the second: "Pääosa alustuksestani käsittelee depression epidemiologiaa, missä yhteydessä erityisesti referoin hiljattain valmistuneen varsin laajan suomalaisen epidemiologisen tutkimuksen tuloksia."

The items underlined, in both the source text and the translation, are those which seem to refer either (1) to the universe of discourse, i.e. here to the scientific enterprise, specifically psychiatric epidemiology, or (2) to the concrete discourse context, here the workshop in which the paper is being presented. These items furthermore can be assigned to four subclasses within each of the two main categories; these subclasses are at least roughly analogous.

1. Items referring to the universe of discourse, the 'real world'; here scientific-academic activity, specifically psychiatric epidemiology
 - (1) Items referring to the scientific paradigm or research model
 - (2) Items referring to concrete research activities
 - (3) Expressions of the writer/speaker's personal involvement, commitment, opinion, or comment; often involving
 - (4) Expressions of scientific modesty or courtesy

¹ An interesting analysis, along similar lines, of a French text and its Swedish translation, has been published by Westman (1985); the Swedish text is a 'working version' rather than a finished translation.

II. Items referring to the immediate discourse context; here the workshop

- (5) Items referring to the workshop discussion in general
- (6) Items referring (by name) to a particular participant in the discussion other than the speaker himself
- (7) Items referring to the speaker's own role or participation
- (8) Expressions of the speaker's personal involvement, commitment, opinion or comment

I suggest that, in order to achieve pragmatic equivalence between the source text and its translation in this particular genre, these categories and subcategories must remain invariant. The actual words and phrases used in the translation are less important than this category invariance. Inversely, where this invariance is not maintained, there has to be an explicit reason for such a deviation. One such case occurs in the present text. Within a particular category, on the other hand, the translator may adopt widely differing choices, depending on a variety of linguistic and extralinguistic factors, as well as, as -- to a certain extent -- his or her own style.

I now propose to examine in greater detail certain sections of the text.

- These are
- (1) the beginning of paragraph II
 - (2) the beginning of paragraph III
 - (3) the beginning of paragraph IV
 - (4) the end of paragraph IV
 - (5) the beginning of paragraph V.

Minulla itselläni (3) ei ole mitään selkeää ratkaisua depressioiden luokitteluongelmaan (1-2), mutta mielestäni (3) ongelman tiedostaminen ja selkeä julkittuominen (2) on tarpeellista.

I certainly (4) cannot claim to offer (3) a solution to these problems of classification (1-2). But I think (3) it is important to be aware of them and to subject them to explicit scrutiny and debate (2).

The first item is an instance of category (3), an expression of the writer's personal position in the general scientific debate: perhaps implicitly also category (7), his role in the concrete discourse context; the E version is in the same category, reinforced by certainly cannot claim as a stronger expression of scientific modesty, which seems intuitively necessary in English.

There is more or less unanimous agreement that depression in one of the most common forms of mental disturbance. In spite of this widely accepted view, however, there is considerable controversy over the definition, diagnostics, epidemiology, course and treatment of depression. The precise assignment of depression in terms of the systems of disease classification available is a persistent problem, reflected in the numerous dichotomous polarizations of depression under such terms as

All of these terms and classifications must be considered as open to considerable criticism.

I certainly cannot claim to offer a solution to these problems of classification. But I think that it is important to be aware of them and to subject them to explicit scrutiny and debate. Disagreement over terminology means that in our discussion, for instance here and now in this workshop, of depressive disturbances and the psychological and social factors which affect their course and their outcome, we cannot be sure that when we refer to depressive disturbance we are actually talking about the same thing. This is of course a fundamental flaw; no commensurable research is possible without 1) definitions of terms and concepts which are as explicit and as unambiguous as possible, and 2) adequately reliable and reproducible diagnostic methods.

I am approaching my discussion topic in my capacity as a psychiatric epidemiologist. I should like first to suggest a few comments relating to the paper read by Professor Katsching. Chiefly, however, I shall be dealing with the epidemiology of depression, basing my remarks in particular on the findings arrived at in an extensive epidemiological survey recently completed in Finland. Epidemiological correlations are perhaps more closely related to etiology than to prognosis; nevertheless some connection between epidemiological factors and the course of depression can perhaps also be assumed. Finally I intend to list some of the topics in the general field of depression research which I consider to be especially important and deserving of attention.

One point which Professor Katsching stressed in his paper which I think is particularly important is that of the factors relating to study design and methodology. I would certainly agree with almost all the points he has brought up. In the beginning I stressed the problems involved in defining the concept of depression, and the need for an explicit awareness of these problems; in the same way we naturally have to be aware of the difficulties involved in the definition and operationalization of many of the psychosocial factors involved. Professor Katsching has stressed the point that the same psychosocial factors may constitute

Table 1. The text and its translation

I

Vaikka depressio on kiistatta yksi yleisimpiä psyykkisiä häiriöitä, on edelleen hyvinkin risiittaisia käsityksiä sen määrittelystä, diagnos-
tiikasta, epidemiologiasta, kulusta ja hoidosta. Depression sijoittaminen
käytössä oleviin nosologisiin luokitusjärjestelmiin on tuottanut jatkuvasti
ongelmia. Tätä vaikeutta mm. kuvastavat useat pyrkimykset depressioi-
den dikotomiseen jakamiseen käyttäen erilaisia nimikkeitä, mm.

endogeeninen versus reaktiivinen
somatogeeninen versus psykogeeninen
vitaalinen versus persoonallinen
primaarinen versus sekundaarinen
psykoottinen versus neuroottinen
major versus minor
unipolaarinen versus bipolaarinen

Kaikkia näitä jakoja ja nimikkeitä voidaan perustellusti kritisoida.

II

Minulla itselläni ei ole mitään selkeää ratkaisua depressioiden luokit-
teluongelmaan, mutta mielestäni ongelman tiedostaminen ja selkeä julki-
tuominen on tarpeellista. Tämähän merkitsee mm. sitä, että kun me
täällä puhumme depressiivisista häiriöistä ja niiden kulkuun ja ennus-
teeseen vaikuttavista psykologisista ja sosiaalisista tekijöistä, emme voi
olla ainakaan varmoja, että käsityksemme siitä, mitä depressiiviset
häiriöt ovat, ovat yhteneväisiä. Tämä olisi kuitenkin tietysti perustavan
tärkeä asia. Vertailukelpoisen tutkimuksen tekeminen edellyttää mahdol-
lisimman selkeää ja yksiselitteistä häiriön määrittelyä sekä riittävän
luotettavia ja toistettavissa olevia diagnostisia menetelmiä.

III

Lähestyn diskussio-aiheittani psykiatrisen epidemiologian tutkijana.
Puheenvuorossani haluan ensiksi esittää joitakin kommentteja, jotka
liittyvät professori Katschingin esitelmaan. Pääosa alustuksestani kä-
sittelee depression epidemiologiaa, missä yhteydessä erityisesti referoin
ajattain valmistuneen varsin laajan suomalaisen epidemiologisen tutki-
muksen tuloksia. Vaikka epidemiologiset korrelaatiot ovat ehkä enemmän
yhteydessä etiologiaan kuin prognoosiin, voitanen kuitenkin ajatella,
että samoilla tekijöillä olisi jokin yhteys myös depression kulkuun.
Lopuksi esitän vielä luettelon tärkeimmiksi kokemistani tutkimusaiheista
tällä alueella.

IV

Minusta on erityisen tärkeää, että Professori Katsching korostaa esitel-
mässään tekijöitä, jotka liittyvät tutkimusasetelmaan. Omasta puolestani
voin yhtyä useimpiin hänen esittämiinsä kannanottoihin. Samalla tavalla
kuin edellä korostin depressio-käsitteen määrittelyn ongelmallisuutta (ja
tämän ongelmallisuuden tiedostamista), on luonnollisesti tuotava esille
myös monien psykosomaattisten tekijöiden määrittely- ja operationaali-
sointiongelmat. Aivan kuten Professori Katsching korostaa, samat psyko-
sosiaaliset tekijät voivat olla sekä häiriön syy että sen seuraus. Usein
käytännössä henee kysymys monimutkaisista interaktioprosesseista,

Table 1 (cont.)

joiden hallitseminen nykyisillä käytössä olevilla tutkimusmenetelmillä ja analyyysitekniikoilla ei ainakaan ole yksinkertaista. Jonkin verran lähemmäksi ongelmaa voitaneen päästä systeemiteoreettisilla tai kyberneettisillä malleilla tai lähestymistavoilla. Niiden käytön myötä tutkimuksen metodologiset ongelmat kuitenkin korostuvat entisestään.

V

Kysymys depression luonnollisesta kulusta ja spontaaniparannemisesta on mielestäni teoreettisesti mielenkiintoinen ja työkokouksemme aiheen kannalta keskinen. Vaikka professori Katsching tuo oikeutetusti esille ne ongelmat, jotka liittyvät 'natural history-paradigmaan', ei mielestäni pitäisi hylätä kokonaan pyrkimystä myös tämän aiheen tutkimiseen. Tietysti on selvää, että jokainen yksilö, joka kärsii depressiosta, on oma historiallinen ainutlaatuisuutensa. Hänen depressionsa ja sen kulku ovat yhteydessä hyvin yksilölliseen biologisten, psykologisten ja sosiaalisten tekijöiden muodostamaan kokonaisuuteen. Mutta siitä huolimatta voi löytyä perusteita, jotka oikeuttavat pitämään depressiota tietyssä mielessä myös itsenäisenä ilmiönä, ainakin jos kulttuuriympäristö ja ajan-kohta ovat samat.

both the cause of the depression and its consequence; in practice, what we are dealing with is evidently a complex pattern of interaction, where the research methods and analytic techniques currently available are at best inadequate. The problems involved are probably somewhat more amenable to models and approaches based on general systems theory or on the concepts of cybernetics, but the introduction of such models would generate even more complex methodological difficulties than is at present the case.

The question of the natural course of depression and of spontaneous recovery is, I think, both interesting in theoretical terms and highly relevant to the theme of our workshop. Professor Katsching quite rightly refers to the problems involved in the so-called 'natural-history paradigm'. In spite of these problems, however, I believe that we should not totally abdicate from efforts at an understanding of this topic too. It is naturally obvious that every individual suffering from depression has his own unique history. That person's depression, and the course it takes, have grown out of a combination of various highly individual factors -- biological, psychological and social. But in spite of this I think we may be able to find grounds for considering depression in a certain sense -- at least where the cultural environment and the time are the same -- as an independent event in its own right.

The translation of ongelman tiedostaminen ja selkeä julkituominen on tarpeellista by it is important to be aware of them and to subject them to explicit scrutiny and debate shows the operation of category invariance; the greater length of the E version, and the use of verb phrases instead of noun phrases, is due to the requirements of a spoken text and to the need to achieve end-focus and end-weight. Pragmatically the two versions are equivalent. (Note that the division of one sentence in two is also a concession to the oral channel of communication.)

Tämähän merkitsee mm. sitä, että kun me täällä puhumme (5) depressiivisistä häiriöistä ja niiden kulkuun ja ennusteeseen vaikuttavista psykologisista ja sosiaalisista tekijöistä, emme voi olla ainakaan varmoja, (5) että käsityksemme (5) siitä, mitä depressiiviset häiriöt ovat, ovat yhteneväisiä (5).

Disagreement over terminology (2) means that in our discussion (2-5), for instance here and now in this workshop (5), of depressive disturbances and the psychological and social factors which affect their course and their outcome, we cannot be sure (2-5) that when we refer (2-5) to depressive disturbance we are actually talking about the same thing (2-5).

There are several points here worth noting:

(a) concessions to oral channel; in particular the almost colloquial style of the last phrase, we are actually talking about the same thing. Likewise the conversion of left-embedded phrases to right-embedded ones (niiden kulkuun ja ennusteeseen vaikuttavista psykologisista ja sosiaalisista tekijöistä: the psychological and social factors which affect their course and their outcome). This type of transform (left-branching to right-branching) is extremely common in Finnish-English translation, although Dubois (1981) has recently pointed out the normal occurrence of left-embedded noun phrases at least in biomedical English.

(b) the probably rather unusual instance of repeated reference by the speaker to the discussion context: kun me täällä puhumme ... emme voi olla ainakaan varmoja, että käsityksemme ovat yhteneväisiä. The translation is an interesting example of motivated deviation from the rule of category invariance. I shall discuss this in some detail.

The reference of tämähän in the Finnish text is formally completely obscure, but is shown by the rest of the sentence to refer to the terminological confusion described in paragraph I. (Such lack of formal cohesion is entirely permissible and indeed probably normal in spoken discourse.) The reference is disambiguated in the translation. The fact

that the theme of the sentence (disagreement over terminology) belongs to category (2) allows us to tie the rest of this sentence not only to category (5), i.e. those 20-30 psychiatrists present at the discussion, but also to (2): all psychiatrists everywhere concerned with depression. A parallel extension of category is continued with we cannot be sure, when we refer to and we are actually talking about the same thing. This category extension and 'double membership' is made possible by the very common use in English scientific-academic texts of the first person plural to refer (a) collectively to all the members of the scientific community at least in that particular discipline, (b) collectively to the readers (or listeners), i.e. the persons seen as sharing with the writer in that particular text. In Finnish it would seem that only the latter use is common, while the scientific community at large is generally referred to in the passive/impersonal. This point, however, needs further study.

Lähestyn diskussio-aiheita (7) psykiatrisen epidemiologian tutkijana (7-2). Puheenvuorossani (7) haluan ensiksi esittää joitakin kommentteja (7), jotka liittyvät professori Katschingin esitelmaan (6). Pääosa alustuksestani käsittelee (7) depression epidemiologiaa (2), missä yhteydessä referoin hiljattain valmistuneen varsin laajan suomalaisen epidemiologisen tutkimuksen tuloksia (2).

I shall be approaching my discussion topic (7) in my capacity as a psychiatric epidemiologist (7-2). I should like first to suggest (7-8) a few comments (7-8) relating to the paper (6) read by Professor Katsching (6). Chiefly, however, I shall be dealing (7) with the epidemiology of depression (1-2), basing my remarks in particular (7) on the findings arrived at (2) in an extensive epidemiological survey recently completed in Finland (2).

Category invariance is preserved throughout. The discourse category structure is extremely interesting:

- (1) explicit statement of own role in discourse situation
- (2) reference to specific other speaker (note greater 'softening' in E)
- (3) anticipatory information as to subsequent content of paper, in which the speaker's own role (7) and by implication the work of the whole group is neatly tied to general research in this field (2).

The expression of scientific courtesy is considerably stronger in English than in Finnish: (a) use of conditional, (b) use of deprecatory few rather than neutral joitakin, (c) use of suggest for esittää. This verb is of course often used in Finnish scientific writing as an attributory

shield, implying that the original writer who is being quoted has not committed himself entirely to the statement being made:

X on esittänyt eräänä mahdollisen aselityksenä, että ...

That, however, is not the meaning intended by the writer here. Nevertheless it seems appropriate in the translation, again as a form of deprecatory courtesy.

Finally, the complex leftbranching structure is reversed:

hiljattain valmistuneen varsin laajan suomalaisen epidemiologian tutkimuksen tulokset

findings arrived at in an extensive epidemiological survey recently completed in Finland

The English structure seems actually to consist of three units of more or less equal status; this is suggested not so much by the formal structure as by the probable intonation pattern used by a native speaker.¹

Formally the headnoun is findings, but the significant information, located at the end, is that there has been such a survey -- and the speaker implicitly alludes to his own national affiliation, perhaps less obviously to the fact that he himself was one of the scientists involved in the survey referred to.

Minusta on erityisen tärkeää, (8) että professori Katsching korostaa esitelmässään (6) tekijöitä, jotka liittyvät tutkimusasetelmaan (1-2). Omasta puolestani voin yhtyä (7-8) useimpiin (8?) hänen esittämiinsä kannanottoihin (6).

One point which Professor Katsching stressed in his paper (6) which I think is particularly important (8) is that of the factors relating to study design and methodology. (1-2). I would certainly agree (8) with most of/almost all the points he has brought up. (8)

¹ In the case of texts meant for oral presentation, an important service which the translator who is also a native speaker of the target language can often offer is the tape-recording of the translation. For the non-native speaker of English, appropriate intonation and 'spacing' is often the worst stumbling-block, and here such recording, perhaps also marking the main word and sentence-stresses in the text, can be of great help.

This is an interesting problem for the translator. Pragmatically, the point that the writer is making is that there are at least some points in Katsching's paper with which he disagrees. This is also clear from paragraph V:

Vaikka professori Katsching tuo oikeutetusti esille ne ongelmat, jotka liittyvät natural history -paradigmaan, ei mielestäni pitäisi hylätä kokonaan pyrkimystä ...

The problem is to say this with the necessary courtesy, so as to avoid loss of face for Professor Katsching. In Finnish this is done through the use of 'omasta mielestäni', stressing the point that this is merely the personal opinion of the speaker, and the positive voin yhtyä useampiin ...; in English, again the use of the conditional and the emphasis of certainly (cf. paragraph II); the translator then has to decide whether to use almost all, which is more courteous, or most of, which is more honest. Personally, I would be inclined to choose the latter.

Samalla tavalla kuin edellä korostin (7) depression-käsitteen määrittelyn ongelmallisuutta (1-2), ... on luonnollisesti tuotava esille (??) myös monien psykososiaalisten tekijöiden määrittely- ja operationaalisointi-ongelmat (1-2).

In the beginning I stressed (7) the problems involved in defining the concept of depression (1-2); in the same way we naturally have to be aware of (2-6?) the difficulties involved in the definition and operationalization of... (1-2)

Here we have, first of all, the already familiar reformulation for purposes of oral presentation: division of one sentence into two, with prequalifier shifted to medial position, and reversal of branching. More interesting is the problem of category invariance. In Finnish, the rather vague tuotava esille is probably most convincingly assigned to (7), since formally it belongs with samalla tavalla kuin edellä korostin, a very clear (7). The sentence, however, then immediately shifts to (1-2), the general paradigm and research activity, so the use of the ambiguous or rather bivalent we is a reasonable choice. This is another example of the constant shifting of the focus of the whole text between the scientific community at large and the minute fraction of that community represented by the audience being addressed.

Aivan (8) kuten professori Katsching korostaa (6), samat psykososiaaliset tekijät voivat olla sekä häiriön syy että sen seuraus. Usein käytännössä lienee kysymys monimutkaisista interaktioprosesseista, joiden hallitseminen (2) nykyisillä käytössä olevilla tutkimusmenetelmillä ja analyysitekniikoilla (1-2) ei ainakaan ole yksinkertaista (2-3). Jonkin verran lähemmäksi ongelmaa voitaneen päästä (2) systemiteoreettisilla tai kyberneettisillä malleilla (1) tai lähestymistavoilla (1-2). Niiden käytön ...

Professor Katsching has stressed (6) the point that the same psychosocial factors may constitute both the cause of the disease and its consequence; in practice, what we are dealing with is evidently a complex process of interaction, where the research methods (1-2) and analytic techniques (1-2) currently available are at best inadequate (3). The problems involved are probably (3) more amenable to models and approaches (1-2) based on general systems theory (1) or the concepts of cybernetics (1), but ...

The interesting problem for the translator here is the clause

joiden hallitseminen nykyisillä /nykyisin?/ käytössä olevilla tutkimusmenetelmillä ja analyysitekniikoilla ei ainakaan ole yksinkertaista

where the research methods and analytic techniques currently available are at best inadequate

This is not really a satisfactory translation, although it probably represents the writer's implication accurately enough; this is also suggested by the continuation, jonkin verran lähemmäksi voitaneen päästä... In the Finnish text, this is the most carefully hedged part of the text, with two potential forms (lienee, voitaneen päästä), as well as shields such as usein käytännössä, jonkin verran lähemmäksi, and the phrase now under consideration, ei ainakaan ole yksinkertaista. The pragmatic intention of the writer evidently is, with the greatest possible face-saving courtesy, to point out that the methods used by the scientific community in this field are inadequate. The courtesy this time is not to Professor Katsching, but to the audience and to other psychiatrists. The English version is certainly insufficiently courteous; a better translation might have been are perhaps not always sufficient, with not one but two hedges.

Vaikka professori Katsching (6) tuo oikeutetusti esille (6-8/4?) ne ongelmat, jotka liittyvät natural-history paradigmaan (1), ei mielestäni (3-8) pitäisi hylätä (2) kokonaan pyrkimystä myös tämän aiheen tutkimiseen (2).

Professor Katsching (6) quite rightly (8) refers (6) to the problems involved in the natural-history paradigm (1). In spite of these problems, however, I feel (3-4) that we should not totally abdicate from efforts at an understanding (2) of this topic too ...

This type of prequalified coordinate sentence structure is evidently a favorite one of the writer's; he uses it several times in the present text. For purposes of oral presentation, if the sentence is at all long, it is probably best in most cases to simplify it. In the present case, the lexical cohesion is at the same time increased.

The word oikeutetusti is an interesting one; the very fact that the writer or speaker uses it implies a right of judgment. You are right is, at least in some contexts, quite different from I agree with you, and should be used in the present type of specialist-specialist communication with the greatest caution. In the Finnish text, the potential loss of face is even greater due to the initial vaikka; the listener knows in advance that the speaker actually disagrees. This is a further argument for moving the qualifier to medial position.

These have been merely some of the most interesting points that have emerged in comparing the original text and its translation. I believe that we (the community of discourse analysts and pragmatic linguists) can learn something about our own language by looking at the way in which its semantic and pragmatic parameters are expressed in another.

BIBLIOGRAPHY

- Bühler, H. 1978. Suprasentential semantics and translation, Meta 24, 451-458.
- Déjean Le Féal, K. 1982. Why impromptu speech is easy to understand, in N.-E. Enkvist (ed) Impromptu speech: a symposium, Publications of the Abo Academy Foundation, 221-239.
- Dubois, B.-L. 1981. The construction of noun phrases in biomedical journal articles, in Proceedings of the 3rd European Symposium on LSP, 'Pragmatics and LSP', Copenhagen, 219-231.

- Enkvist, N.-E. 1982. Impromptu speech, stucture, and process, in N.-E. Enkvist (ed.) Impromptu speech: a symposium, Publications of the Abo Academy Foundation, 11-31.
- House, J. 1977. A model for linguistic quality assessment. Beiträge zur Linguistik 88. Tübingen.
- James, K. 1984. The writing of theses by speakers of English as a foreign language: The results of a case study, R. Williams and J. Swales (eds.) In Common ground: shared interests in ESP and communication studies, Oxford, 99-113.
- Lyons, J. 1979. Pronouns of address in Anna Karenina: the stylistics of bilingualism and the impossibility of translation in S. Greenbaum, G. Leech and J. Svartvik (eds.) Studies in English Linguistics for Randolph Quirk, London, 235-249.
- Prince, E., J. Frader and C. Bosk 1982. On hedging in physician-physician discourse, Linguistics and the Professions, 83-97.
- Tirkkonen-Condit, S. 1982. Textual criteria in translation quality assessment. Licentiate thesis, University of Jyväskylä.
- Tirkkonen-Condit, S. 1985. Argumentative text structure and translation. Studia Philologica Jyväskyläensis 18. University of Jyväskylä.
- Trimble, M.T. and L. Trimble 1981. Rhetorical-grammatical features of scientific and technical texts as a major factor in written LSP communication, in Proceedings of the 3rd European Symposium on LSP, 'Pragmatics and LSP, Copenhagen, 199-216.
- Weber, H. 1981. Language for specific purposes, text typology and text analysis: Aspects of a pragmatic-functional approach, in Proceedings of the 3rd European Symposium on LSP, 'Pragmatics and LSP', Copenhagen, 219-231.
- Westman, M. 1985. Rapport entre intention pragmatique et contenu sémantique, DISCOSS 1, 63-71.

KESKUSTELUN YKSIKÖISTÄ JA PUHEEN VUOROTTELUSTA

Liisa Tiittula

Helsingin kaupakorkeakoulu

1 Keskusteluanalyysin yksiköiden määrittelystä

Keskustelun tutkijalla on useita hankalia ongelmia edessään. Yksi keskeinen ongelma on kysymys perusyksiköistä: mitä ne ovat, miten ne määritellään ja rajataan. Pragmatiikassa yksiköt eivät ole selvärajaisia, diskreettejä vaan jatkuvia, hämärärajaisia. Toisaalta on olemassa teorian prototyyppi, toisaalta todellisuuden moninaisuus monine variantteineen. Käytännön työn, konkreettisen analyysin kannalta on kuitenkin tärkeää, että tutkijalla on selvät kriteerit, joilla yksiköt erotetaan toisistaan, ainakin useimmissa tapauksissa.

Koska tutkimukseni aiheena (Tiittula 1985) on ollut vuoron vaihtuminen keskustelussa, keskeinen yksikkö on siinä luonnollisesti puheen vuoro. Intuitiivisesti puheenvuoro tuntuu selvästi rajattavissa olevalta yksiköltä. Muodollisessa keskustelussa eri keskustelijoiden puheenvuorot ovatkin helposti erotettavissa: puheenvuoro voidaan määritellä yhden puhujan tuottamaksi puhejaksoksi, jota toisen puhujan puheenvuorot rajaavat; puheenvuoro alkaa yhden puhujan ryhtyessä puhumaan ja päättyy hänen lakatessaan puhumasta ja toisen puhujan aloittaessa puheen. Mitä epämuodollisemmasta ja spontaanimmasta keskustelusta on kyse, sitä ongelmallisempi puheenvuoron käsite kuitenkin on. Puheenvuoro ei tällöin useinkaan enää ole yhtenäinen puhejakso, selvästi rajattavissa oleva yksikkö, koska spontaanissa keskustelussa esiintyy runsaasti päällekkäispuhuntaa ja koska keskustelijat saattavat yhdessä tuottaa puheenvuoroa. Esimerkki (1) on kolmen henkilön keskustelun katkelma, jossa kaikki keskustelijat puhuvat yhtä aikaa. Samaan puheenvuoroon kuuluvat puhunnokset on yhdistetty nuolella, ja puhujien jälkeen olevat pystysuorat viivat osoittavat, mitkä rivit on luettava yhtä aikaa. Esimerkissä (2) A:n ja B:n viimeiset puheenvuorot voidaan muodollisesti erottaa eri puheenvuoroiksi, koska puhujat vaihtuvat, mutta sisällöllisesti, teeman kehittelyn kannalta ne ovat samaa kokonaisuutta.

- (1) A: oha meillä hyvä pohjustus täällä (näin) ((nauraa))
 rutikuiva teksti jostai talouselämästä
 B: on joo todella melä ois pitäny lukeakki se mut
 tota ((nauraa))
 C: nii (just) se oli tarkotuski et mä ensi ajattelin että
 et muutki lukis se
 A: et oikej nin ku ensi pistetää piinapenkkii ja sit sä
 B: oot sä to ite ehtiny lukea sentää
 A: luet tollase teksti alkuu ...
 C: ei
- (2) A: mmm mä muista että joku mulle sano joskus aikoinaa et tuols
 kuppilassa tarttuu kaupallinen ala ja kaupallisuus / samalla
 lailla ku se ruuan rasvan käry sielt keittiöst tulee ja tarttuu
 vaatteisiin ni se tarttuu takkiin (tää) kaupalliset opit ((nauraa))
 mä ihmetteli sitä pitkä aikaa
 B: oot sä huomannu tekeek se vaikutuksen (jo)
 A: mää
 on aika vähä ehtiny olee siellä mutta voi olla toivottavasti se
 tarttuu sitte
 B: ku ei ees pelkästää vaatteisiin menis mielummi vielä ni ku
 tänne päinki ((nauraa))
 ((osoittaa päätään))
 A: sisäistäis oppimansa näinhän se on
 B: ja osais vielä soveltaakki

Toinen ongelma puheenvuoron määrittelyssä on puheenvuoron ja taustapalautteen erottaminen. Periaatteessa näiden ero on funktionaalinen: puheenvuoro välittää uutta informaatiota ja laajentaa aihetta, taustapalaute puolestaan tukee tai säästää puhujaa ja signaloii huomiota, hyväksymistä ja erilaisia emotionaalisia reaktioita. Taustapalautteen erottaa puheenvuorosta usein myös intonaatio ja äänen voimakkuus. Spontaanissa keskustelussa rajan vetäminen taustapalautteen ja puheenvuoron välille on kuitenkin usein varsin ongelmallista. Tämä johtuu ensinnäkin siitä, että keskustelun epävirallistuksessa puheenvuorot lyhenevät, jolloin puhunnoksen pituus ei toimi lisäkriteerinä. Toiseksi näyttää siltä, että epävirallisessa keskustelussa on ylipäätään enemmän taustapalautetta kuin virallisessa keskustelussa; lisäksi nämä taustapalautteet ovat usein moninaisempia. Tutkimistani keskusteluista

spontaaneimmassa esiintyi tavanomaisten hmm, joo, ni lisäksi myös sellaisia kuin ennätys ennätys, aha nyt mä ymmärsin väärin.

Puheenvuoroa vielä ongelmallisempi käsite on siirto. Se on määritelty esimerkiksi puhujan pienimmäksi 'panokseksi' keskustelussa (Sinclair ja Brazil 1982:53) ja pienimmäksi merkitseväksi elementiksi, joka vie keskustelua eteenpäin (Edmondson 1981:6). On esitetty, että se on pienin vapaa diskurssiyksikkö, joka koostuu yhdestä tai useammasta aktista; nämä puolestaan on määritelty pienimmiksi diskurssiyksiköiksi (Korpimies 1983:325). Siirto on yhdistetty joskus virkkeeseen (Carlson 1983), usein myös puheaktiin; esimerkiksi Franck (1980:50) on todennut, että siirto on puheakti keskustelukontekstissa (tosin hän huomauttaa suluissa, että siirto voi käsittää myös joukon puheakteja). Coulthard (1977:7) puolestaan on todennut, että siirto on eräänlainen kokonaisuus, jota ei voi määritellä kielipillisesti ja että sen lingvistinen muoto on itse asiassa irrelevantti - jopa nauru voi toimia siirtona - ja olennaista on yksikön funktio keskustelussa.

Siirron käsitteen ongelmana on siis sen epämääräisyys; pelkkä funktio konkreettisen aineiston analyysin kriteerinä ei riitä segmentoinnin perustaksi. Puheaktin ja siirron ero on funktionaalinen: puheaktissa huomio kiinnitetään ilmauksen illokutiiviseen sävyyn, siirrosta taas interaktiiviseen funktioon. Mutta jos siirto ja puheakti tarkoittavat samaa yksikköä, joskin tämän yksikön eri puolia, voi kysyä, onko järkevää käyttää samasta yksiköstä kahta eri termiä. Jos siirron käsite on diskurssianalyysissä tarpeen, on se voitava erottaa toisaalta puheaktista, toisaalta puheenvuorosta.

Käytännössä puheaktin ja siirron erottamista vaikeuttaa niiden osittainen päällekkäisyys. Puheaktien illokutiivisen sävyn tunnistamisessa käytetään osittain kontekstia hyväksi; esimerkiksi lausuma tulkitaan vastaukseksi, kun se seuraa kysymystä. Toisaalta siirtojen luokittelu tapahtuu käytännössä pitkälti illokutiivisen sävyn perusteella, sillä tietyt puheaktit esiintyvät tyypillisesti sekvenssin (tai siirtoryhmän 'exchange') avajina, toiset taas vastauksina. Esimerkiksi tyypillisiä avaussiirtoja ovat kysymykset, pyynnöt, kutsut ja ehdotukset.

Keskustelun rakenteen analyysissä ainoa ongelma siirtojen osalta ei ole niiden segmentointi; myös luokittelu muutamaankin perussiiroon on ongelmallista: se, mikä yhdellä tasolla on vastaussiirto ('response move') tai palaute ('follow-up move'), voi toisella olla avaus ('initiating' tai 'opening move'). Mitä avaussiirto tunnistetaan toisinaan välittömästi liittyvien siirtojen sekvenssistä, jos se ei selvästi ole sellainen puheakti,

joka aloittaa sekvenssin? Tämä luokitteluongelma on sinänsä hyvin oireellinen, sillä monessa tapauksessa voi asettaa kyseenalaiseksi käsityksen siitä, että keskustelu olisi niin strukturoitunut, että siitä voitaisiin selvästi erottaa siirtojen muodostamat sekvenssit ja edelleen näiden muodostamat episodit.

Tutkimuksessani (Tiittula 1985) olen tarkastellut keskustelun rakennetta kolmen Helsingin kauppakorkeakoulun opiskelijoiden käymän keskustelun pohjalta, joista yksi oli melko muodollinen, yksi hyvin spontaani, yksi muodollisuudeltaan näiden väliltä. Jos siirto määritellään siten, että se on yhden puhujan keskustelussa tuottama puhunnos¹ (tai sarja puhunnoksia), joka rajataan sekventiaalisesti sen mukaan, mikä funktio tällä puhunnoksella on muiden puhujien puhunnosten sekvenssissä (onko se tällaisen sekvenssin aloittava, keskustelukumppanin reaktiota vaativa tai sekvenssin päättävä), tutkimistani keskusteluista saattoi erottaa seuraavanlaisia tyypillisiä siirtoryhmiä:

Spontaani keskustelu (kolme keskustelijaa):

avaus ← vastaus ← (palaute)

Muodollinen keskustelu (viisi keskustelijaa):

avaus ← vastaus
 ← vastaus
 ← vastaus
 ← vastaus

Sen sijaan kolmannelta keskustelusta oli hyvin vaikea erottaa minkäänlaisia siirtoryhmiä; siitä oli myös vaikea ylipäätään erottaa eri siirtoja. Tässä keskustelussa sekvenssit olivat varsin pitkiä ja kompleksisia. Vastaus saattoi olla yhtä aikaa vastaus moreen puheenvuoroon, useampaan avaukseen ja vastaukseen, eikä aina vain edeltävään (joskus ei lainkaan siihen). Keskustelussa siirto voi olla myös vastaus sellaiseen avaukseen, jota ei ole eksplisiittisesti lainkaan esitetty vaan ainoastaan aikaisemmista puheenvuoroista implikoitu (Carlson 1983:67).

On siis varsin vaikea esittää sääntöjä siitä, minkälainen on hyvin muodostettu diskurssi. Ilmeisestikään kriteeriksi ei riitä pelkästään

¹ Karlsson (1983:164) määrittelee puhunnoksen taukojen rajaamaksi luonnollisen puheen intonaatio- ja hengitysjaksoksi.

puheenvuorojen ja siirtojen kiinteä liittyminen toisiinsa. Sitä paitsi näennäisesti epäkoherentti diskurssi saattaa muuttua koherentiksi keskusteluimplikaatioiden avulla. Keskustelun rakennetta monimutkaistavat lisäksi monet 'subdialogit' ja sivusekvenssit, jolloin yksi sekvenssi voi pitää sisällään toisen sekvenssin tai sekvenssistä siirrytään välillä toiseen ja palataan taas samaan lähtösekvenssiin.

2 Puheenvuorojen vaihtuminen keskustelussa

Keskustelulle tyypillistä puheen vuorottelua tarkasteltaessa huomio kiinnittyy puheenvuorojen välisten taukojen lyhyteen ja päällekkäispuhunnan vähäisyyteen. Vaihtelua on tietysti keskustelutilanteen mukaan, mutta yleisesti ottaen vaikuttaa siltä, että keskustelijat pystyvät pitkälti ennustamaan puheenvuoron päättymisen. Olen tutkimuksessani pyrkinyt selvittämään niitä seikkoja, joihin tämä ennakointi perustuu, ja sitä, millä tavalla keskustelijat päättävät puheenvuoronsa. Aineistossani oli 250 puheenvuoroa kolmesta keskustelusta, joiden pituus vaihteli 15 minuutista puoleen tuntiin ja joissa keskustelijoina oli kolmesta viiteen opiskelijaa.

Puheenvuorojen ajallisen liittymisen mukaan voidaan vuorojen vaihtumisessa erottaa kolme päätyyppiä:

- (1) seuraava puhuja aloittaa välittömästi, kun edellinen lopettaa puheenvuoronsa, jolloin vuorot vaihtuvat sujuvasti¹
- (2) seuraava puhuja 'myöhästyy', jolloin puheenvuorojen välille syntyy tauko
- (3) seuraava puhuja aloittaa ennen edellisen puhujan puheenvuoron päättymistä, jolloin puheenvuorot menevät päällekkäin.

Taulukko 1 osoittaa puheenvuorojen vaihtumistavat tutkimissani keskusteluissa. Olen laajentanut sujuvan vuorovaihdon kategoriaa hieman molempiin suuntiin siten, että siihen kuuluu vielä sekä pieni päällekkäisyys että hyvin lyhyt tauko. Vähäinen päällekkäisyys tarkoittaa sitä, että edellisestä puheenvuorosta vain hyvin pieni osa, esimerkiksi tavu, on päällekkäin seuraavan puheenvuoron kanssa. Kun seuraava puheenvuoro alkaa usein lisäksi jollain täytelissäkkeellä (no, niin), ei

¹ Huomattakoon, että termi "sujuva" viittaa tässä vain taukojen ja päällekkäisyyden vähäisyyteen, eikä ole mikään normatiivinen hyvän keskustelun arvio.

päällekkäisyys hälttää ymmärtämistä, eikä sitä ilmeisesti edes koeta päällekkäisyydeksi. Tauon rajana taas olen pitänyt 0,5 sekuntia, koska on todettu, että puheenvuorojen välillä tauon havaitsemisen kynnyks on näillä paikkeilla (puheenvuorojen sisällä havaitsemiskynnyks sen sijaan on alhaisempi, ks. Butcher 1980).

Taulukossa 1 kuvatuista keskusteluista keskustelu II on spontaani, keskustelu III muodollinen ja keskustelu I edellisten välimuoto. Spontaanissa keskustelussa vuoron vaihtumisen havaitaan olleen yli puolessa tapauksista sujuva; taukoja tässä keskustelussa oli vähän, mutta päällekkäispuhuntaa paljon. Muodollisessa keskustelussa (III) sitä vastoin suurin osa vuoronvaihdoksista oli tauollisia eikä päällekkäispuhuntaa esiintynyt lainkaan.

Taulukko 1. Puheenvuorojen vaihtumistavat (% vuoronvaihdoksista).

keskustelu	sujuva	pääll.puh./ keskeytys	tauko (yli 0,5 s)	yht.
I	44,8	5,2	50,0	100 (N=58)
II	52,8	30,8	16,4	100 (N=159)
III	23,3	-	76,7	100 (N=30)
kaikki	47,4	21,0	31,6	100

Puheenvuorojen välisten taukojen ja päällekkäispuhunnan vähäisyyttä on selitetty mm. erilaisilla vuoron vaihtumisen vihjeillä: puhuja antaa kuulijalle sekä verbaalisia että ei-verbaalisia vihjeitä puheenvuoron päättymisestä ja luovuttamisesta toiselle keskustelijalle, kuuliija vastaavasti halukkuudestaan ottaa vuoro. Tutkimistani keskusteluista löytyi kahdeksan sellaista vihjetä, jotka saattavat yhdessä osoittaa puheenvuoron päättymistä: tärkeimmät vihjeet olivat puhunnoksen syntaktinen,

semanttinen ja pragmaattinen täysimuotoisuus (96 % puheenvuoroista), katseen suuntaaminen kuulijaan (84 %) sekä voimakkaasti laskeva intonaatio (73 %). Lisävihjeitä puheenvuoron päättymisestä olivat laskevaan intonaatioon liittyvä loppunarina tai äänen hiljeneminen (27 %), kuulijalle esitetty kysymys tai kehotus (21 %) sekä ei-verbaalisena vihjeenä päännökökkyys (11 %). Nyökkäystä lukuun ottamatta muilla eleillä ei näyttänyt olevan suurta merkitystä vuoron vaihtumisen vihjeenä (4 %). Joissakin tapauksissa puheenvuoron loppumista osoittivat lisäksi vielä erilaiset loppufraasit. Ks. taulukko 2.

Intuitiivisesti tuntuu selvältä, että puhunnoksen täytyy olla loppuun viety, jotta puheenvuoro tulkitaan päättyneeksi. Tätä täysimuotoisuutta voidaan tarkastella syntaktiselta, semanttiselta tai pragmaattiselta kannalta. Syntaktisella täysimuotoisuudella tarkoitetaan sitä, että puheenvuoron viimeinen makrosyntagma on syntaktisesti loppuun viety: sen lopusta ei puutu mitään relevanttia lauseenjäsentä. Semanttista täysimuotoisuutta ei lausetasolla voi erottaa syntaktisesta; kokonaisuutena puheenvuoro voi kuitenkin olla semanttisesti keskeneräinen, vaikka se olisikin syntaktisesti loppuun viety. Tällaisesta puheenvuorosta puuttuu esimerkiksi ns. 'pointti', eli se ei ole tekstuaalisesti loppuun viety. Tutkimusaineistossani ei ollut yhtään tällaista puheenvuoroa. Siinä ei myöskään ollut sellaisia puheenvuoroja, jotka olisivat päättäneet semanttisesti tai syntaktisesti keskeneräiseen makrosyntagmaan (puheenvuoron sisällä kyllä esiintyi keskeneräisiä makrosyntagmaja; huomattakoon että tässä ei ole mukana sellaisia puheenvuoroja, jotka joku toinen keskustelija on keskeyttänyt). Aineiston loppuun viemättömät puhunnokset olivat pragmaattisesti keskeneräisiä: ne päättyivät konjunktion (että, ja), jolla on puhutussa kielessä usein puheenvuoron varaimisen tehtävä; tätä osoittaa se, että puheenvuoron sisällä tauko sijoittuu usein konjunktion jälkeen. Keskeneräisyyttä osoitti lisäksi konjunktion liittyvä tasainen, jatkuvuuden intonaatio. Poikkeuksena tästä on konjunktio vai, johon liittyi laskeva intonaatio, mutta vai onkin yleistynyt puhekielessä kysymyksen tunnusmerkkinä (Iivonen 1981).

Kysymys ja kehotus toimivat siirtoryhmän ensimmäisenä jäsenenä ja samalla keinona luovuttaa puheenvuoro toiselle keskustelijalle. Tutkimusaineiston spontaanissa ja muodollisessa keskustelussa esiintyneet kysymykset ja kehotukset erosivat melkoisesti toisistaan. Kun spontaanissa keskustelussa esitettiin varsin suoria kehotuksia, kuten selitä nyt vähän mikä tää idea on ja kerro nyt sinäkin, olivat muodollisen keskustelun kehotukset hyvin kohteliaita pyyntöjä, esim. pyytäisin teitä

tuomaan esille joitakin sellaisia alueita millä uskoisitte että tähän (tasa-arvoon) pystyttäisiin vaikuttamaan.

Loppufraasilla tarkoitin sellaisia melko stereotyyppisiä ilmauksia, joista on käytetty nimitystä 'gambit' (ks. esim. Keller 1981; englannissa esim. you know). Ne esiintyvät usein tauon jälkeen ja ovat siten ikään

Taulukko 2. Vuoron päättymisen vihjeet (%)

Vihjeet	K I	K II	K III	yht.
Verbaaliset vihjeet				
Syntaktinen/semanttinen/ pragmaattinen täysimuotoisuus	94,7	95,6	100,0	95,9
Kysymys tai kehoitus	10,5	25,9	16,7	21,2
Loppufraasi	-	4,4	10,0	4,1
Prosodiset vihjeet				
Voimakkaasti laskeva intonaatio	78,9	70,4	76,7	73,4
Nouseva intonaatio	5,3	8,1	-	6,3
Loppunarina tai hiljeneminen	40,4	18,5	40,0	27,0
	(N=57)	(N=135)	(N=30)	(N=222) ¹
Ei-verbaaliset vihjeet				
Katse kuulijaan	98,2	79,2	73,2	84,0
Päännyökkäys	12,7	3,1	33,3	11,0
Muut ³	1,8	6,3	3,3	4,4
	(N=55)	(N=96)	(N=30)	(N=181) ²

¹ Puheenvuoroista jätetty pois keskeytyneet ja lopultaan epäselvät vuorot, samoin viimeinen puheenvuoro.

² Edellisten lisäksi poistettu ne vuorot, joissa puhuja ei näy kuvassa.

³ Nojautuminen taaksepäin ja liikkeen päätyminen.

kuin varmistuksena sille, että puhujalla ei ole enää mitään sanottavaa. Spontaanissa keskustelussa esiintyi sellaisia loppufraaseja kuten saa nähdä, et sillee. Muodollisessa keskustelussa sen sijaan loppufraasit olivat selvempänä osoituksena puheenvuoron päättämisestä, esim. jah eipä kai muuta, et tää tulis kans ottaa huomioon.

Puheenvuoron lopun intonaatiota tutkittaessa erotettiin viisi erilaista intonaatiotasoa: voimakkaasti laskeva, vähän laskeva, voimakkaasti nouseva, vähän nouseva ja tasainen. Puheenvuoron lopussa esiintyivät kaikki muut paitsi voimakkaasti nouseva intonaatio (ks. taulukko 3). Laskevasta intonaatiosta on todettava, että vaikka makrosyntagman lopussa intonaatio yleensä laskee, laskee se puheenvuoron lopussa olevan makrosyntagman lopussa voimakkaammin kuin puheenvuoron sisällä olevan makrosyntagman lopussa. Siten voimakkaasti laskeva intonaatio on näistä selvin merkki puheenvuoron päättämisestä. Tasainen intonaatio taas yhdistyi yleensä konjunktioon; ne osoittivat yhdessä keskeneräisyyttä ja jatkuvuutta. Nousevaan intonaatioon liittyi lisävihjeenä puheenvuoron päättymisestä usein myös äänen narina tai hiljenneminen. Mukaan on laskettu vain ne tapaukset, joissa äänen narina esiintyi ainoastaan puheenvuoron lopussa.

Taulukko 3. Puheenvuoron lopun intonaatio (%).

Keskustelu	voimakkaasti laskeva	vähän laskeva	nouseva	tasainen	yht.
I (N=57)	78,9	12,3	5,3	3,5	100
II (N=135)	70,4	16,3	8,1	5,2	100
III (N=30)	76,7	20,0	-	3,3	100
yht.	73,4	15,8	6,3	4,5	100

Ei-verbaalisista vihjeistä tärkein oli katseen suuntaaminen kuulijaan. Katseen merkitystä osoittaa se, että keskustelussa I, jossa tämä vihje oli hyvin frekventti, puheenvuoroa seurasi aina hyvin pitkä tauko, kun puhuja ei suunnannut katsettaan kuulijaan. Katse on myös keino myöntää puheenvuoro seuraavalle keskustelijalle: kuulijaan, johon puhuja katsoo, kohdistuu selvä paine ottaa seuraava puheenvuoro. Tutkimissani keskusteluissa tämä näkyi siinä, että jos keskustelija ei katseesta huolimatta ottanut puheenvuoroa, hän useimmiten ainakin antoi lyhyen taustapalautteen.

Katseen tutkiminen on käytännössä usein varsin hankalaa. Jos keskusteluryhmä on suuri, esimerkiksi viisikin keskustelijaa, ja kaikki keskustelijat ovat kuvassa, keskustelijoiden kasvot näkyvät niin pieninä, että katseen suuntaa on vaikea erottaa. Jos taas vain puhuja on kuvassa, tutkija voi vain arvata, kehen puhuja katsoo, sitä paitsi tällöin jäävät kuulijan reaktiot ja niiden vaikutus puhujaan pois.

Ei-verbaalisista vihjeistä merkittävin oli katseen jälkeen nyökkäys. Sen merkitys tosin näyttää riippuvan keskustelutilanteen virallisuudesta: tutkimistani keskusteluista spontaanissa sitä ei esiintynyt juuri lainkaan, kun taas muodollisessa keskustelussa se liittyi varsin usein puheenvuoron loppuun.

Puheenvuoro lopetetaan siis yleensä täysimuotoisella puhunnoksella, laskevalla intonaatiolla ja suuntaamalla katse kuulijaan. Vuoron vaihtumista osoittavat merkit eivät yleensä esiinny yksin: mikään niistä ei yksinään ole riittävä merkki puheenvuoron päättymisestä. Useimmiten puheenvuoron lopussa on kolmesta neljään vihjettä (ks. taulukko 4). Keskustelun virallisuusaste ilmeisesti vaikuttaa siihen, miten tarkkaan puheenvuoron päättymisen ilmaistaan, ts. miten tarpeellista on esimerkiksi välttää päällekkäispuhuntaa.

Taulukko 4. Vihjeiden kasautuminen vuoron lopussa (%).

Vihjeiden määrä	K I	K II	K III	yht.
0	-	1,1	-	0,6
1	3,6	3,1	6,7	3,9
2	12,7	20,8	10,0	16,6
3	30,9	45,8	33,3	39,2
4	45,5	27,1	30,0	33,1
5	5,5	2,1	13,3	5,0
6	1,8	-	6,7	1,6
yht.	100 (N=55)	100 (N=96)	100 (N=30)	100 (N=181)

Vaikka vihjeet ennakoivat vuoron vaihtumista, eivät ne yksin riittä selittämään vuoron vaihdon sujuvuutta. Hypoteesi "mitä useampi vihje, sitä sujuvammin vuoro vaihtuu" ei ainakaan tästä tutkimuksesta saa tukea. Selitystä puheenvuorojen vaihtumiselle ilman taukoja tai päällekkäisyyttä on etsittävä myös ymmärtämisprosessista: ymmärtämisstrategioiden avulla kuuliija pystyy ennakoimaan sen, mitä puhuja aikoo sanoa, ja siis myös puheenvuoron lopun. Vuoron vaihtumisen sujuvuuteen vaikuttavat lisäksi myös puhetilanteen ja keskustelijoiden tavoitteiden mukaan määräytyvät keskustelustrategiat, tärkeimpinä yhteistyöstrategia ja kohteliaisuusstrategia.

KIRJALLISUUS

- Butcher, Andrew 1980. Pause and syntactic structure, teoksessa Hans W. Dechert ja Manfred Raupach (toim.), Temporal variables in speech: studies in honour of Frieda Goldman-Eisler, Janua Linguarum, Series Maior 86, The Hague: Mouton, 85-90.
- Carlson, Lauri 1983. Dialogue games: an approach to discourse analysis. Synthese Language Library 17. Dordrecht: D. Reidel Publishing Company.
- Coulthard, Malcolm 1977. An introduction to discourse analysis. London: Longman.
- Edmondson, Willis 1981. Spoken discourse: a model for analysis. London: Longman.
- Franck, Dorothea 1980. Grammatik und Konversation. Monographien Linguistik und Kommunikationswissenschaft 46. Königstein/Ts.: Scriptor.
- Iivonen, Antti 1981. Suomen vai-kysymyksistä. Esitelmä Kielitieteen päivillä Oulussa 7.-8.2.1981.
- Karlsson, Fred 1983. Suomen kielen äänne- ja muotorakenne. Porvoo: WSOY.
- Keller, Erich 1981. Gambits, teoksessa Florian Coulmas (toim.), Explorations in standardized communication situations and pre-patterned speech, Janua Linguarum, Series Maior 96, New York: Mouton, 93-113.
- Korpimies, Liisa 1983. A linguistic approach to the analysis of a dramatic text. Studia Philologica Jyväskyläensia 17. Jyväskylä: Jyväskylän yliopisto.

Sinclair, J. McH. ja D. Brazil 1982. Teacher talk. Oxford: Oxford University Press.

Tiittula, Liisa 1985. Vuoron vaihtuminen keskustelussa. Puheenvuoron alkamista ja päättymistä ilmaiseva verbaalinen ja ei-verbaalinen viestintä ja sen vaikutus vuorojen vaihtumiseen. Helsingin kauppa-
korkeakoulun julkaisuja B-79. Helsinki: Helsingin kauppakorkeakoulu.

PRAGMAATTINEN KOHTELIAISUUDEN KÄSITE JA MODAALIAPUVERBIT

Elise Kärkkäinen

Oulun yliopisto

Tarkoitukseni on seuraavassa kartoittaa englannin modaaliapuverbien pragmaattisen kuvauksen mahdollisuutta ottaen esimerkkitapaukseksi modaaliverbin WOULD. Pragmaattisen selitysmallin tarpeellisuutta tuntuisi osoittavan esimerkiksi se seikka, että semanttisissa kuvauksissa joudutaan lähes poikkeuksetta ottamaan semanttisten varianttien rinnalle modaaliverbien eri funktioita. Niinpä CAN voi olla 'offer', MUST voi olla 'command', 'strong suggestion' tai 'advice' ja WOULD 'polite request' jne. Seikka, joka aiheuttaa lisäsekaannusta tällä jo muutoinkin heterogeenisella kielen osa-alueella on se, että tämä tapahtuu usein tekemättä selvää eroa semantiikan ja pragmatiikan välillä. Usein ei sitä paitsi niinkään pystytä kuvaamaan tietyn modaaliverbin semanttista merkitystä, vaan vain sen lauseen merkitys, jossa se esiintyy, eli selvitetään esimerkiksi joitakin mahdollisia modaaliverbin CAN ympäristöjä (environments) eikä itse modaaliverbiä (Perkins 1983: 31-32). Voidaan olettaa, että jos lähdetään liikkeelle pragmatiikasta eli yritetään luoda kontekstin huomioon ottava selitysmalli, voitaisiin saada uutta tietoa modaaliverbeistä ja samalla selvyyttä semanttisten kuvausten kirjavuuteen.

Päätin ottaa lähemmän tarkastelun kohteeksi modaaliverbin WOULD. Syynä tähän oli mm. se seikka, että WOULD on eräs tavallisimmista puhekielen modaaliverbeistä ja että yksi parhaimmista modaaliverbien semanttisista kuvauksista, Jennifer Coatesin The Semantics of the Modal Auxiliaries (1983), osoittautui nimenomaan WOULDin kohdalla hyvin sekavaksi. Coatesin kuvaus perustuu sekä kirjoitus- että puhekorpuksen. Siinä kiinnitetään jonkin verran huomiota muutamaan WOULDin "pragmaattiseen erityiskäyttöön" (kuten hän niitä kutsuu). Näihin erityiskäyttöihin liittyy lähes aina kohteliaisuus, joka käsitetään melko traditionaalisesti. Myös Leech mainitsee, että 'unreal mood' ja erityisesti WOULD, COULD ja MIGHT ovat pragmaattisesti erikoistuneet tiettyihin funktioihin eli ns. 'on the record' -kohteliaisuusfunktioon (Leech 1983: 121). Tällä Leech tarkoittaa nähdäkseni lähinnä direktiivien luokkaa ja nimenomaan epäsuoria puheakteja.

On kiinnostavaa nähdä, onko tällainen käsitys mahdollisesti liian suppea eli rajoittuuko WOULDin ilmaisema kohteliaisuus ja tentatiivisuus tällaiseen selvästi konventionaalistuneeseen funktioon vai voiko se olla myös vähemmän eksplisiittistä laadultaan. Oletan, että kohteliaisuus on hyvinkin leimaa antava piirre WOULDin puhekielisessä käytössä. Kohteliaisuus ymmärretään kuulijan (ja myös puhujan) kasvojen huomioon ottamisena, niin että sosiaalinen harmonia säilyisi. On syytä painottaa, ettei tällainen kohteliaisuuden käsite suinkaan viittaa ns. käytösetikettiin, vaan ilmenee paljon useammalla tavalla ja tasolla. Puhujat pyrkivät käyttämään erilaisia kohteliaisuusstrategioita lieventämään toistensa kasvoihin kohdistuvaa uhkaa, jota erilaiset puheaktit voivat aiheuttaa (Brown ja Levinson 1978). Negatiiviset kohteliaisuusstrategiat lieventävät kuulijan negatiivisiin kasvoihin kohdistuvaa uhkaa; niitä akteja, jotka tätä uhkaa aiheuttavat (osoittamalla, että puhuja ne tuottaessaan mahdollisesti rajoittaa kuulijan toiminnanvapautta), ovat esim. käskyt, pyynnöt, ehdotukset, neuvot, uhkaukset, tarjoukset ja lupaukset. Positiiviset kohteliaisuusstrategiat taas pehmentävät kuulijan positiivisiin kasvoihin kohdistuvaa uhkaa; niitä akteja jotka saattavat muodostaa tällaisen uhan (koska puhuja ei silloin mahdollisesti välitä kuulijan tunteista tai tarpeista), ovat mm. kritiikin ilmaiseminen, valitukset, moitteet, syytökset ja eri mieltä oleminen. Tällainen strateginen kohteliaisuus voi ilmetä monella kielen tasolla yksittäisestä sanasta aina useamman lausuman muodostamaan kokonaisuuteen saakka. Tähän liittyy myös läheisesti se, että puhujat käyttäytyvät yleensä kuulijan huomioon ottavasti (H-Supportive Behaviour, "Support your hearer's costs and benefits and suppress your own"; Edmondson ja House 1981: 47-48). Yleensä hän vältetään saattamasta kuulijaa sellaiseen asemaan, ettei hän vuorostaan voi toimia hienovaraisesti omaa kuulijaansa kohtaan, vaan hänen on edellisen puheenvuoron seurauksena pakko esimerkiksi kritisoida edellistä puhujaa.

Tutkimukseni korpuksena on n. 60 minuutin simulaatioäänitys (äänitetty Edinburghissa Institute for Applied Language Studies -laitoksessa toukokuussa 1983). Se perustuu ongelmanratkaisutilanteeseen ja edustaa lähinnä akateemista keskustelukieltä. Kyseessä on neuvottelutilanne, jossa on kolme osapuolta: golfklubin edustaja, peliautomaattifirman edustaja ja golfklubin ammattipelaaja. Kullakin osapuolella on omat etunsa, joita he pyrkivät ajamaan neuvottelemalla ensin pareittain ja lopuksi kaikki yhdessä. Korpus on verrattavissa myös Coatesin käyttämään englannin keskustelukielen korpukseen (Survey of English Usage/

A Corpus of English Conversation), mutta oma korpukseni edustaa päämäärähakuista kieltä eikä 'small-talk' -tyyppistä juttelua.

Modaaliverbejä lähestytään seuraavassa osana interaktiota. Ehkä lupaavin puhutun kielen diskurssimalli ja samalla illokutiiviaktien luokittelu on Edmondsonin ja Housen malli, joka ottaa huomioon illokutiiviaktien interaktiivisen aseman diskurssissa. Edmondsonin ja Housen aktikategoriat voivat sisältää monentyyppisiä realistumia riippuen siitä, minkä siirron (move) illokutiiviakti samalla muodostaa. Pääsiirtoja ovat INITIATE, SATISFY, COUNTER ja CONTRA. Niinpä esimerkiksi disagreeing- tai challenging-tyyppinen akti (jossakin muussa taksonomiasa) olisi hoidan mallissaan a) illokutiiviakti Tell, kun tämä toimii COUNTER- tai CONTRA-siirtona, tai b) illokutiiviakti Opine, kun tämä toimii samoina siirtolina. Näiden pääsiirtojen muodostaminen erilaisiin siirtoryhmätyyppeihin (exchange linkage) en ole tässä vaiheessa puutunut. Sen sijaan on otettu huomioon siirtotyyppi, joka ei ole samalla tavoin suoraan interaktiivisen rakenteen osana kuin juuri mainitut pääsiirrot. Nämä tukisiirrot (supportive moves) ovat tärkeä osa keskustelun strategista luonnetta: puhuja voi ennakoita kuulijan mahdollisia kysymyksiä tai vastaväitteitä ja vastata niihin jo ennalta oman vuoronsa aikana esimerkiksi esittämällä perusteluita, tekemällä tunkeutumisen miellyttävämmäksi kuulijalle, antamalla lisätietoa ilman että sitä on pyydetty jne. Tukisiirtoja ovat GROUNDER, SWEETENER, EXPANDER ja DISARMER. Mainittakoon jo tässä yhteydessä, että modaaliverbejä esiintyy silloin tällöin myös Edmondsonin ja Housen gambit-kategoriasa (joka niinkään jää interaktiivisen rakenteen ulkopuolelle), sillä nämä ovat suoraan tai epäsuorasti kuulijan huomioon ottavia rakenteita. (Edmondson ja House 1981: 38-42, 45-47; ks. myös Heikki Nyssösen artikkeli tässä teoksessa).

Sen, mikä illokutiiviakti kulloinkin on kyseessä, määrää viime kädessä se, miten kuulija lausuman tulkitsee. Tämä mielessä ryhdyin jaottelemaan WOULDin sisältämiä lausumia puheakteihin. Tämän vaiheen ongelmat eivät olleet mitenkään vähäisiä; ne liittyivät sekä Edmondsonin ja Housen varsin kokonaisvaltaisen mallin soveltamiseen että korpuksen (neuvottelutilanne) luonteesta johtuvaan puheenvuorojen pitkään keston ja rönsyilyyn. Tällainen illokutiiviaktien kuvaustapa on havainnollisempi kuin useimmat muut taksonomiat, koska se avaa juuri interaktiivisuutensa takia kielen opetuksen ja samalla modaaliverbien opetuksen kannalta uuden perspektiivin. Lisäksi siinä tullaan toimeen suhteellisen pienellä määrällä aktikategorioita.

Kaikkiaan n. 150 esiintymän joukosta valitsin 87 lähemmän tarkastelun kohteeksi. Ne jakautuivat eri illokutiilviakteihin seuraavasti (aktien määrittelyperusteista esimerkkien avulla tuonnempana):

Tells	23
Opines	27
Requests	26

Suggests	4
Offers + Promises	7
	87

Seuraavaksi katsoin, kuinka usein WOULDin käyttöä näyttää motivoivan kohteliaisuus ja kuulijan huomioon ottaminen, eli ryhdyin soveltamaan Brownin ja Levinsonin (1978) kohteliaisuusstrategioiden luokitusta näihin illokutiilviityyppeihin. Huomionarvoisia seikkoja ovat tällöin sekä tilanne (*situation*) ja sen roolikonstellaatiot että myös kulloinenkin modaali-verbin sisältämän lausuman konteksti. Korpus edustaa lähinnä (-P+D)-tilannetta eli osanottajat ovat valtasuhteiltaan kutakuinkin samanarvoiset (tai valtasuhde-ero ei ole tärkeä), ja ennen kaikkea he eivät ennalta tunne toisiaan. Tällaisessa tapauksessa Brownin ja Levinsonin mukaan voidaan odottaa, että hallitsevana ovat negatiiviset kohteliaisuusstrategiat (niin että molemmat osapuolet käyttävät näitä samoja strategioita), mutta 'off record'-kohteliaisuutta saattaa myös esiintyä. Tällä tarkoitetaan sitä, että puhujat ovat tarkoituksellisen epämääräisiä, vihjailevat, ovat ironisia jne., eli että kuuliija ei voi olla täysin varma siitä, miten puhuja lausumansa tarkoittaa. Taulukossa 1 näkyvät kohteliaisuustapausten frekvenssit.

Taulukko 1. Aineiston kohtelaisuusmerkien frekvenssit.

Politeness strategy Illocut. act	1. Be conven- tionally indirect	2. Question, hedge; (i) hedge on (ii) hedge on illocut. Gricean force Maxims		Other	Total
Tells		18			19
Opines		7	1		12
Requests	12+5	3	5	1	22
Suggests		4	1		4
Offers + Promises		4 3			7
					64

Kaiken kaikkiaan näyttää kyseessä olevan kohtelaisuusfunktio yli 70%:ssa tapauksista. Ylivoimaisesti tavallisin on se, jossa WOULD toimii pehmentäjänä (hedge) puheaktin illokutiiviselle sävyille. Tämä strategia, samoin kuin Gricen maksimeihin kohdistuvat hedget (joissa WOULDia esiintyy jonkin verran), kuuluvat negatiivisen kohtelaisuuden toiseen ylästrategiaan Question, hedge. Negatiivisen kohtelaisuuden ensimmäinen ylästrategia, Be conventionally indirect, taas hallitsee luokkaa Request. Seuraavassa käsitellään hieman tarkemmin akteja Tells, Opines ja Requests.

Tells

Kun puhuja tuottaa Tell-aktin, hän välittää kuulijalle tietoa, jonka hän uskoo olevan totta ja perustuvan tietoon (eikä uskomukseen tai mielipiteeseen). Useimmiten tällaiset aktit ovat vastauksia kysytyyn, esim. kun toinen puhuja on tuottanut aktin Request for Tell. Seuraavassa

esimerkkejä tapauksista, joissa WOULD toimii hedgenä lausuman illokutiiviselle sävyille: Tell-puheakti toimii aloittajasiirtona (1), lopettajasiirtona (2) ja siirtolina, joissa ollaan eri mieltä tai ei hyväksytty edellistä siirtoa (3-5; COUNTER ja CONTRA ovat siinä määrin samantyyppisiä siirtoja, että ne voidaan tässä vaiheessa ja tämän artikkelin tarkoituksella varten käsitellä yhdessä):

- INITIATE A: Yes, but I'd like to go - I'd like to go on to that now.
(1)
- SATISFY E: ...I think er, you know, a new coat of paint at the shop would be...
(2) A: Yes, I would agree with you there.
- COUNTER E: Well I - I would - I would have to see the contract you offered.
(3) A: Well we would rather wish that - that it would become our responsibility.
- CONTRA B: You don't want an extra payment on top of that?
(4) E: There would - yes I would actually like er. This is - is - this is a gamble on the part of the club...
- COUNTER C: ...Well of course we're - our idea is obviously that um these figures should be reached, if possible exceeded. So in that sense I think I would need to consider erm --a guarantee is - is a difficult thing to give in fact -- I think I would need to consider that, specifically.
(5)

Tell-akti on ehkä tavallisin tukisiirtona esiintyvä puheakti. Seuraavassa Tell toimii perustelevana tukisiirtona jäljessä seuraavalle pääsiirrolle, joka on Request (really need additional...):

- GROUND E: ...I mean storage is one [thing...]
(6) A: Yes.
E: ...but I want er people to see the range I can [offer.
A: Quite.]
E: If I'm going to maintain the range that I presently offer I'd like to maintain it on display, which means that really I need additional display space as well as additional storage space just to make up for what I'm losing.

Tell-aktiluokassa (joka kuuluu assertiivisiin illokuutiivisiin eli lausumiin, joiden päämääränä on välittää kuulijan tietoisuuteen jokin propositio) on nähdäkseni illokuutiivisten kaikissa esiintymisissä kyse lausuman illokuutiivisen sävyn pehmenemisestä WOULDin vaikutuksesta. Illokuutiivisen sävyn modifiointihan voi olla luonteeltaan joko vahvistavaa (strengtheners) tai pehmentävää (weakeners), mutta molemmat tyypilliset lingvistiset keinot ilmentävät Brownin ja Levinsonin mukaan puhujan suhtautumista ja sitoutuneisuutta (commitment) siihen, mitä hän sanoo, ja sitä kautta ne

modifioivat illokutiivista sävyä. Näitä linnvistisiä keinoja voivat olla prosodiset keinot, partikkelit, leksikaaliset yksiköt, ns. parenteettiset ilmaukset (parentheticals) ja adverbiaalilausekkeet, ja ne modifioivat lausuman performatiivista sävyä ('I hedgedly tell you that') tai mahdollisesti myös sen propositiosisältöä ('I tell you that this is hedgedly the case') (Brown ja Levinson 1978: 276-278, 150, 152).

Edellä olevissa esimerkeissä WOULDia on käytetty (semantikan termein kuvattuna) ei-episteemisesti, eli se modifioi lauseen pintarakenteen subjektia. Toisaalta kuitenkin sen pehmentävä vaikutus kohdistuu nähdäkseni ensisijaisesti lausuman perusmodukseen, joka kuvaa, miten puhuja suhtautuu propositiosisältöön (Hübler 1983:11). Hyvin usein WOULD on yhdistyneenä (osittain idiomatisoituneena, vrt. Hermerén 1978: 142) verbiin like, jolloin koko konstruktio ilmaisee puhujan "lievennettyä" halua proposition todentumiseen. Kysymyksessä onkin ennemminkin ns. desideratiivinen kuin assertiivinen puheakti, eli puhuja ilmaisee toiveitaan, halujaan, pelkojaan tms. jonkin tulevan asiantilan suhteen (Perkins 1983:11). Hän välttää kuitenkin ilmaisemasta tällaista liian deviniitivisesti tai ehdottomasti, jottei pakottaisi kuulijaa reagoimaan vastaavalla tavalla. WOULD voitaneen laskea hedge-luokkaan, jonka semanttinen sisältö on melko kaukana tästä hedging-funktioista: Perkinsin mukaan (1983: 267) WOULDin peruserkitys on jonkinlaisen ehtoympäristön (conditioning environment) olemassaolo lausuman kontekstissa (esimerkeissään useimmiten tulevaisuudessa tapahtuminen). Sinällään sen semanttinen merkitys on siis melko köyhä, mutta kuulija pystyy kontekstin ja keskustelun implikaatioiden avulla pääättelemään, että kyseessä on "pehmennyskeino".

Varsinaisia (ekspliisiittisiä) hedged performative -tapauksiakin esiintyi (ks. esim. 2). Näistä Fraser (1975: 208) toteaa, että WOULDia käytetään kun puhuja tuntee, että hänen olisi syytä ilmaista mielipiteensä, kysyttiin sitä häneltä tai ei. Näissäkin tapauksissa WOULD kuitenkin väistämättä pehmentää puheaktin vaikutusta. Näissä, samoin kuin (lähes) kaikissa muissakin tapauksissa, WOULD voitaisiin jättää kokonaan pois. Eri asia sitten on, onko syytä mennä niin pitkälle kuin Fraser (1975: 207), joka väittää, etteivät tällaiset lauseet ole kieliopillisesti oikeita (well-formed), jollei niitä ajatella elliptisenä versiona esim. ehtolauseista: if you were to ask my opinion, since you have asked my opinion. Tässä vaiheessa on syytä kiinnittää huomiota siihen

seikkaan, että WOULD saattaa toimia hedge-tehtävässä joko sellaisenaan tai osana laajempaa hedgeä tai fraasia, kuten seuraavassa:

GROUNDER A: Well, there are several reasons we - we in fact, we're not able ah to have them in - in the lounge, but I would like to just point out to you - do (you) not see that in fact there is really no rivalry here?

jossa but-konjunktilla alkava lause on relevance hedge: Grice'n maksimiin Be relevant kohdistuvan hedgen avulla puhuja hienovaraisesti osoittaa muuttavansa puheenaihetta. Kaiken kaikkiaan näyttää kuitenkin siltä, että WOULD on tavallisin juuri niissä tapauksissa, joissa puhuja on eri mieltä, epää tai kieltää jotakin (eli tapauksissa, joissa Tell-akti toimii COUNTER- tai CONTRA-siirtona). Tällöinhän on erityisen tärkeää varoa loukkaamasta kuulijan kasvoja.

Opines

Opine-puheaktissa puhuja kommunikoi kuulijalle mielipiteen tai arvion jostakin seikasta tai asiantilasta, jonka hän uskoo olevan totta. Opine on hyvin lähellä Tell-aktia; usein näitä kahta ei voikaan aivan varmasti erottaa toisistaan. Opine-tapaukset jakautuvat kahtia. Seuraavassa esimerkkejä, joissa WOULD pehmentää mielipiteen illokutiivista sävyä:

CONTRA (7) A: But you'll be getting er [profits from this new business, wouldn't you?

CONTRA/ COUNTER (8) C: His finances are totally separate from the club's then are they?

A: Erm, well one would hardly call it totally er separate in that erm ^ how the club does obviously affects him, but er ^ he has got ^ er a ^ separate financial um settlement,...

C: Yes.

A: ...if you could say that, but it's obviously related to what goes on in the club.

GROUNDER A: ...We feel that this would be a very generous offer ^ if you have a thousand pounds to in a way compensate you for any possible -....

Esimerkissä 7 (CONTRA) näkyy WOULDin käyttö tag-kysymyksessä; kyseessä on gambit-kategoria Appealer (joka varsinaisesti siis jää siirtorakenteen ulkopuolelle), joka pehmentää vastavälitteen illokutiivista

sävyä vetoamalla kuulijaan ja ikäänkuin vetämällä tämä mukaan keskusteluun.

Toisena tyyppinä Opine-puheakti sisältää useissa tapauksissa (5 esimerkkiä) quality hedgen, jonka funktiona on joko ilmaista, ettei puhuja ota täyttä vastuuta lausumansa totuudesta (esimerkki 11), tai päinvastoin painottaa, että puhuja uskoo sanottavansa olevan tosi (esimerkki 10). Molemmissa tapauksissa miellipide tehdään kuulijalle helpommin "sulatettavaksi":

EXPANDER D: Hm. And you are ^ confident, would you say?
(10) C: Yes, oh yes. I would say that we were confident that you could get your three thousand and it might increase to more.

GROUNDER/
INITIATE C: D: You anticipate a loss?
(11) No I didn't anticipate a loss, but I'm thinking that if you have ideas of how much money you need in your ^ er club for two years, presumably you know your membership. I would have thought that you wouldn't have asked me that unless you were pretty sure that the membership were going to be a bit (sensitive) at the beginning.
(vrt. I think/I would think/I would have thought)

Huomattavan usein (kaikkiaan 15 tapauksessa) Opine-aktissa ei olekaan kyse kohteliaisuudesta ja kuulijan kasvoihin kohdistuvan uhan minimoimisesta, vaan kutakuinkin neutraalista hypoteettisuuden ilmauksesta, joka kohdistuu johonkin tulevaisuudessa tapahtuvaan. Tällöin on lähes aina kyseessä jokin tukisiirto. Voidaan olettaa, että keskustelun interaktiivinen aspekti on silloin vähemmän tärkeä: puhuja saattaa esimerkiksi puhua (monologinomaisesti) jostakin tulevasta asiantilasta, joka ei suoranaisesti koske kuulijaa.

Requests

Otan lopuksi esille joitakin seikkoja direktiivien luokasta ja tarkemmin puheaktista Request. Edmondsonin ja Housen Request-kategoria on erittäin laaja, niin että se käsittää sellaisetkin tyypit kuin uhkaukset, käskyt ja määräykset. Se jakautuu kahteen osaan: pyynnöt, jotka kohdistuvat ei-verbaalisiin asioihin ja palveluihin (Requests for Non-Verbal Goods), ja pyynnöt, jotka kohdistuvat verbaalisiin asioihin eli toisiin illokutiiviakteihin (Requests for Illocutionary Acts, esim. Requests for Tell, Requests for Opine). Jälkimmäinen luokka pitää siis

sisällään erityyppiset kysymykset. Tämä illokutiiviakti esiintyy lähes poikkeuksetta INITIATE-siirtona.

Request-akteissa tulee ensimmäistä kertaa vastaan epäsuorien puheaktien ongelma, sillä nämä kaksi liittyvät yleensä saumattomasti toisiinsa. Searlen (1975: 74) mukaan juuri kohteliaisuus on pääsyyinä epäsuoraan ilmaisuun direktiivien luokassa. Tämä onkin se funktio, johon Coates ja Leech viittaavat, eli 'on the record'-kohteliaisuusfunktio. Brown ja Levinson sanovat kuitenkin, etteivät epäsuorat puheaktit rajoitu niihin tyyppeihin, jotka perustuvat Searlen puheaktien onnistuneisuusehtoihin, vaan että monentyyppisiä vähemmän suoria vihjeitä on mahdollista muodostaa lähes loputtomasti ('off record'-strategioita). Tärkeätä onkin huomata, että:

...to slip up into negative politeness, these must simply be used in a context where they are unambiguously on record. The point here is that 'on record' and 'off record' are categories that do not precisely coincide with categories of linguistic forms, but only with linguistic forms in context. (Brown ja Levinson 1978: 139)

Sitäpaitsi Brown ja Levinson sanovat myös, että epäsuorat puheaktit toimivat "as hedges on illocutionary force", niin että

Won't you open the door?

on yhtä kuin 'I hedgedly request that you open the door' (Brown ja Levinson 1978: 150, 139).

Näyttäisikin siltä, että jos ajatellaan modaaliverbien funktiota epäsuorissa puheakteissa (joissa ne ovat tavallisin lingvistiinen muoto), se ei välttämättä kovinkaan paljon eroa niiden funktiosta suorissa puheakteissa eli niissä, joiden merkitys on yhtä kuin niiden sananmukainen merkitys. Toisin sanoen WOULDin voitaisiin sanoa olevan jonkinlainen hedge myös Request-aktiluokassa. Tätä tukevat myös seuraavantyyppiset esimerkit (esimerkit 12 ja 13; kaikkiaan 5 tapausta), jotka voitaisiin katsoa epäsuoriksi puheakteiksi (epäsuoriksi pyynnöiksi), WOULD voi niiden sisällä toimia pehmentäjänä:

INITIATE E: Yes, er.] Yes, er, of course I would expect my assistant to get er the same terms er [that she currently enjoys.

A: Well now that's a point] we'd have to go on to, of course, we would...

- INITIATE E: ...so I would have to insist that the conditions er -
 (13) the conditions were erm ^ similar. [..]
 A: Oh yes, that is understood.

Näissä esimerkeissä osapuolet puhuvat koko ajan ikään kuin jostakin hypoteettisesta asiasta, joka toteutuisi, jos toinen osapuoli todella pitää kiinni kannastaan. WOULDin ilmaisema kohteliaisuus perustuukin juuri tähän hypoteettisuuteen; kyseessä todella näyttää olevan Request-Now eli puhuja samalla esittää pyynnön. Esimerkkejä hieman selvemmistä epäsuorista akteista:

- INITIATE E: Yes, As you] - as you have the builders in er there --
 (14) will have -- doing the games room, I think er, you know, a new coat of paint at the shop would be...
 A: [..]
 E: ...would be something er ^] - something that could be done. Something that would make the shop a little more practical.
- INITIATE E: ...and I would like to know please what your expected
 (15) profits are from this venture ^ er in the first year of er the business.
- RE-INITIATE A: ...so perhaps we could return to that. But we would
 (16) like a guarantee for the first two years.

Näiden kolmen puheaktin ja niissä esiintyvien WOULDin funktioiden perusteella voimme tehdä seuraavat yleiset havainnot:

- 1) Näissä tapauksissa ei ole kysymyksessä aito hypoteettisuus: mitään ehtoa ei ole ilmaistu eikä sitä voida kontekstista päätellä. Esimerkeissä ei myöskään ole mitään negatiivista implikaatiota päinvastoin kuin yleensä irreaalisissa konditionaalilauseissa.
- 2) Nämä huomiot eivät vielä sisällä mitään uutta ja merkittävää, vaan esimerkiksi Coates tekee samat havainnot omista pragmaattisista erityiskäytöstään. Merkittävämpää on se, ettei kohteliaisuuskäyttö ole mikään marginaalinen ilmiö, niin kuin Coates tavallaan olettaa, vaan se kattaa yli 2/3 puhekielen esiintymistä.

Jos näitä tuloksia verrataan Jennifer Coatesin semanttiseen analyysiin, voidaan panna merkille seuraavanlaisia asioita:

- Ensiksikin Coates (1983: 205-218) erottaa kaksi päämerkitystyyppiä: (1) variantit, joissa WOULD on WILL-verbin menneen ajan muoto, ja (2) variantit, joissa WOULDilla on hypoteettinen merkitys. Molemmissa pääkategorioissa hän erottaa lisäksi ei-episteemiset merkitykset (root

meanings) ja episteemiset merkitykset. Edellä viitattiin jo siihen, että modaaliverbien root-variantit modifioivat lauseen pintarakenteen subjektia ja ilmentävät hänen haluaan, velvoitteitaan, kykyjään jne. Episteemiset merkitysvariantit taas ilmaisevat puhujan tiedon, uskomukset, mielipiteen jne. proposition totuuden suhteen.

Menneen ajan root-variantteja ovat ne, joissa WOULD ilmaisee halukkuutta ('willingness'), voimakasta tahtomista ('strong volition', 'insistence') ja aikomusta ('intention') menneisyydessä. Näitä tapauksia en omasta (joskin suppeasta) korpuksestani löytänyt ainoatakaan. Ne ovatkin yleisiä vain kirjoitetussa kielessä, lähinnä kaunokirjallisuudessa, jossa WOULDia käytetään paljon epäsuorassa esityksessä. Episteemisiksi merkitysvarianteiksi (jotka siis viittaavat menneisyyteen) Coates laskee ne tapaukset, joissa WOULD ilmaisee 'ennustettavuutta' ('predictability'), esimerkiksi:

That would be the milkman. ('I confidently 'predict' that that was the milkman') ja tästä ikäänkuin johdannaisena tavanomaista tekemistä ('habitual', vrt. used to) sekä vielä ennustusta ('prediction') epäsuorassa esityksessä. Näitäkään variantteja ei kuitenkaan löytynyt puhekielen korpuksesta.

On syytä lyhyesti kiinnittää huomiota siihen, että Coatesin käsitys WOULDin episteemisestä käytöstä (sekä tässä ensimmäisessä pääkategorialla että hypoteettisissa merkitysvarianteissa) on hyvin laaja eikä aina vaikuta kovin perustellulta. Episteemisesti käytettynä WOULDin katsotaan yleensä ilmaisevan korkeata todennäköisyydestä puhujan arvion mukaan (Hübler 1983:132). Outoa on se, ettei hän katso WOULDin voivan viitata nykyhetkeen: itse arviointi tapahtuu tällä hetkellä, mutta voi viitata vain menneeseen tapahtumaan (vrt. 'I confidently 'predict' that that was the milkman'). Kuitenkin esim. Palmer (1979:48, 50) ja Young (1980: 97) näyttävät pitävän täysin mahdollisena sitä, että WOULD viittaa johonkin nykyhetken tapahtumaan:

They would be on holiday just now.

That would be Bill's wife, I suppose.

This would have been about a couple of months ago. (propositio menneessä ajassa)

Coates väittää yllättäen, että tällainen käyttö on pelkkä abstraktinen hedge, nähtävästi varilla mitään merkitystä: tällain käytettävänä näkyy

esille vasta toisessa pääkategoriassaan, WOULD ja hypoteettinen merkitys, ja siellä vain yhtenä pragmaattisena erityiskäyttönä muiden joukossa. Niinpä hän antaa seuraaville lauseille hieman kyseenalaiset parafrasisit:

let me see when would he have been born

('when was he born')

that would apply to Swift too wouldn't it

('that applies to Swift')

Tällaisissa tapauksissa WOULD toimii kyllä hedgenä, mutta sen vaikutus kohdistuu nyt lausuman performatiiviseen komponenttiin, joka toisaalta siis ilmaisee puhujan sitoutuneisuuden propositionisällön faktuaalisuuteen ja toisaalta ilmaisee puhujan suhtautumisen kuulijaan proposition suhteen. Näin ollen noiden lauseiden parafrasisit eivät ole aivan oikeat. Vasta konteksti voi antaa varmuuden siitä, mikä WOULDin funktio kuuloinkin on (niitä saattaa tietysti olla useampiakin), varsinkin kun myös kuulijan reaktio on nähtävissä. Seuraava esimerkki omasta korpuksesta valaisee samaa asiaa; puhuja C ilmaisee nähdäkseni WOULDin avulla, että hän on melko varma sanottavastaan (Hän[hän] ei varmaankaan ollut niitä jäseniä, jotka...), mutta toisaalta voidaan ajatella, ettei puhuja peliautomaattifirman edustajana halua vaikuttaa liian hanakalta utelemaan golg-klubin 'yksityisasiolta' ja muotoilee siksi oman arvionsa pehmeämmin ja varovaisemmin:

C. He would not have been one of the members then that actually...

A: Oh]...

C: ... (requested) the machines?

A: ... no no. I don't think that because he sees it rather as rivalling his own interest, I think ...

Kuulija tulkitsee tämän arvion (joka lausutaan laskevalla intonaatiolla) pyynnön puheaktiksi (Request for Tell), joksi se todennäköisesti on tarkoitettukin, ja vastaa siihen. Koko episteemisyyden ongelma kärjistyy nimenomaan WOULDin kohdalla, eikä semanttinen teoria ole halunnut ottaa siihen selkeästi kantaa. Ongelma saattaisi kuitenkin yksinkertaistua huomattavasti (tai jopa hävitä kokonaan), jos WOULDia lähestytään

pragmaattiselta kannalta ilman ennakkokäsityksiä ja -jaotteluja. Korpuksesta ei kuitenkaan ole muita esimerkkejä tämän tyyppisestä käytöstä.

Coatesin toinen pääkategoria, WOULD ja hypoteettinen merkitys, on se luokka, josta löytyvät puhekielessä tavalliset käyttötavat. Tästä luokasta löytyvät myös aikaisemmin mainitut pragmaattiset erityiskäytöt, jotka Coates kuitenkin esittää melko ylimalkaisesti ja epäsystemaattisesti. Ne kaikki sisältyvät alemmin esittämiini hedge-tyyppisiin ja epäsuorien puheaktien kategoriaan. Kohteliaisuus ja tentatiivisuus on Coatesin mukaan kaikilla liikkeelle panevana voimana. Coates (1983: 211, 214) tuntuu joutuvan vaikeuksiin tämän pääkategorian semanttisissa kysymyksissä: hieman outoa on, että annetuissa esimerkeissä WOULDin parafrasissa esiintyy usein vielä sana would:

if you had that job lined up, would Fulbright then pay up?

(='would they be willing/ prepared to pay up?')

I mean we all want to be millionaires but if we were of course money wouldn't be worth anything

(='it's predictable that money wouldn't be worth anything')

Joskus on vaikea nähdä, mikä on WOULDin varsinainen semanttinen merkitys näissä esimerkeissä; Hübler (1983: 165) sanookin, ettei modaaliverbeillä luokkana ole mitään semanttista sisältöä. Vielä vaikeampaa on nähdä, mikä on esimerkiksi ei-episteemisen ja episteemisten tapausten välinen ero. Omasta korpuksesta ei löydy kaikkiaan parisenkymmentä tapausta, joille en pysty osoittamaan mitään kohteliaisuusfunktiota ja joissa WOULD näyttäisi olevan ns. yleinen hypoteettisuuden tunnus (Coatesin tämän yläkategorian semanttisista varianteista). Tämä ei kuitenkaan tarkoita sitä, etteikö WOULDille voitaisi niissä osoittaa jokin muu pragmaattinen funktio. Tarkoitukseni olikin vain tutkia, miten pitkälle lingvistisen kohteliaisuuden käsite riittää sitä kuvaamaan. Se näyttäisi riittävän paljon pitemmälle kuin Coatesin pragmaattiset erityiskäytöt antaisivat olettaa, ja kuitenkin kyseessä on samantyyppinen korpusmateriaali.

KIRJALLISUUS

- Brown, P. ja S. Levinson 1978. Universals in language usage: politeness phenomena, teoksessa E. Goody (toim.), Questions and politeness, Cambridge: Cambridge University Press, 56-289.
- Coates, J. 1983. The semantics of the modal auxiliaries. Beckenham: Croom Helm Ltd.
- Edmondson, W. ja J. House 1981. Let's talk and talk about it. München: Urban & Schwarzenberg.
- Fraser, B. 1975. Hedged performatives, teoksessa P. Cole ja J.L. Morgan (toim.), Syntax and semantics 3: speech acts, New York: Academic Press, 187-209.
- Hermerén, L. 1978. On modality in English: a study of the semantics of the modals. Lund: Gleerup.
- Hübler, A. 1983. Understatements and hedges in English. Amsterdam: John Benjamins Publishing Company.
- Leech, G. 1983. Principles of pragmatics. London: Longman.
- Nyyssönen, H. 1985. Muutamia keskustelustrategioita (tässä teoksessa).
- Palmer, F.R. 1979. Modality and the English modals. London: Longman.
- Perkins, M.R. 1983. Modal expressions in English. London: Francis Pinter.
- Searle, J. 1975. Indirect speech acts, teoksessa P. Cole ja J.L. Morgan (toim.), Syntax and semantics 3: speech acts, New York: Academic Press.
- Young, D.J. 1980, The structure of English clauses. London: Hutchinson.

HUOMIOITA LUENTOMONOLOGIN DISKURSSIRAKENTEESTA

Arja Piirainen-Marsh

Oulun Yliopisto

1. Johdanto

Luentoja on aiemmin analysoitu paljonkin pedagogisesta näkökulmasta: luentoa on tarkasteltu opetusmenetelmänä, on verrattu sen tehokkuutta, hyviä ja huonoja puolia muihin opetusmenetelmiin nähden. Lisäksi luentoja on luokiteltu eri tyyppeihin esitystavan ja sisällön mukaan. Tällaisesta lähestymistavasta voitaisiin mainita esimerkkinä mm. George Brownin työ Nottinghamin yliopistossa (Brown 1978). Varsinainen lingvistinen tutkimus on kuitenkin ollut vähäistä siitä huolimatta, että esimerkiksi opiskelijoiden ymmärtämisvaikeuksien on todettu suurelta osin johtuvan itse luentotapahtuman rakenteen ja siihen tyypillisesti liittyvien lingvististen keinojen puutteellisesta tuntemisesta (Lebauer 1984).

Birminghamin yliopistossa luentomonologia on tutkittu osana opetusdiskurssein tutkimusprojektia ja tarkoitukseen on kehitetty Sinclair ja Coulthardin (1975) luokkahuonediskurssimallin pohjalta kuvausmalli (Montgomery 1976). Malli perustuu ajatukselle, että luento on keskustelun tavoin interaktiivinen tapahtuma, vaikka siinä ei näkyvää vuorovaikutusta juuri esiinny. Luentotapahtuma muistuttaa keskustelua monessa suhteessa; siihen vaikuttavat samat fyysiset tekijät ja rajoitukset (aika, paikka, osanottajat jne.) ja; luennoitsija, vaikka hän onkin tilanteen hallitseva osapuoli, yleensä ottaa huomioon kuulijoiden tarpeet ja seuraa heidän reaktioitaan luennon kuluessa. Näin onkin perusteltavissa nimenomaan interaktiivisuuden ajatukselle perustuvan kuvausmallin käyttö luentomonologeja tutkittaessa.

Jotta luentojen rakenteellisia säännönmukaisuuksia ja niiden ilmenemismuotoja voitaisiin tarkastella, on tarpeen kiinnittää huomiota itse luentotapahtumaan ja sen erityispiirteisiin. Luentoa puhetapahtumana voidaan kuvata eri tilannekontekstin piirteiden avulla.

Seuraavassa esitänkin aluksi joitakin huomioita luentotapahtumasta erään tilannekontekstin piirteisiin perustuvan luokittelun avulla. Sen

jälkeen esittelen Birminghamin kuvausmallia hieman tarkemmin esimerkkien avulla ja lopuksi tarkastelen joitakin keskeisiä ongelmia mallin soveltamisessa.

2. Luentotapahtuman erityispiirteitä

Luento voidaan monestakin syystä pitää yhtenä puhutun ja kirjoitetun kielen välimuotona. Sehän on ensisijaisesti puhuttua monologia, jota koskevat samat rajoitukset kuin muitakin puhetilanteita, mutta siihen liittyy vaihteleva määrä kirjallista ennalta valmistelua hajanaisista muistiinpanoista aina valmiseen käsikirjoitukseen saakka. Luentoja on luonnollisesti useita eri tyyppisiä, jotka voivat vaihdella hyvinkin spontaanista puheesta (esimerkiksi tutulle opiskelijaryhmälle) valmiin käsikirjoituksen suoranaiseen lukemiseen (esimerkiksi konferenssisieistelmä muodollisimmillaan). Luentotyyppi vaihtelee yleensä kulloisenkin kuulijan tai vastaanottajan mukaan.

Systemaattisesti luentoja voidaan kuvata esimerkiksi seuraavan Pawleyn ja Syderin (1983:557) esittämän tilannekontekstin piirteitä kokoavan luettelon avulla. Pawleyn ja Syderin mukaan kielenkäyttötilanteet sijoittuvat eri kohtiin jatkumolla, jonka ääripisteitä edustavat keskusteludiskurssi (conversational discourse) ja autonominen diskurssi (autonomous discourse). Nämä diskurssityypit vastaavat tyypillisimmillään vapaata, ei-muodollista keskustelukieltä ja toisaalta muodollista kirjoitettua kieltä. Näiden jokseenkin kärjisteisten äärityyppien väliin sijoittuvat monet tavalliset kielenkäyttötilanteet siten, että esimerkiksi julkiset puheet ja luennot sijoittuvat yleensä autonomiseen suuntaan, kun taas henkilökohtaiset kirjeet tai tuttavalliset kirjelappuset sijoittuvat hyvinkin pitkälle keskusteludiskurssiin päin.

Seuraavassa luettelossa on Pawleyn ja Syderin luokittelu yksinkertaistetussa muodossa:

Keskusteludiskurssi

1. Kyseessä osanottajien tapaaminen 'kasvokkain'
2. Diskurssi on kaikkien osanottajien yhteinen saavutus

Autonominen diskurssi

1. Ei kohtaamista
2. Diskurssin on luonut yleisöstä erillään oleva laatija

- | | |
|---|--|
| 3. Jokainen viesti on tarkoitettu tietylle, tunnetulle vastaanottajalle | 3. Yleisö on nimetön, teksti muotoiltu kenen tahansa ymmärrettäväksi |
| 4. Viestiin vaikuttavat tapaamisen aika- ym. rajoitukset | 4. Ei mm. aikarajoituksia |
| 5. Kommunikaatio on monikana-vaista, esim. paralingvistisiä keinoja voidaan käyttää hyväksi | 5. Kommunikaatio yksikana-vaista, vain sanoja |
| 6. Fyysisen ympäristön piirteitä voidaan käyttää osoittamaan merkityksiä | 6. Koodaaja kaukana vastaanottajasta; merkityksen oltava ekapliniitti tekstissä |
| 7. Keskustelusignaalit ovat paitsi informatiivisia myös manipuloiivia | 7. Viestit "persoonattomia" ja informatiivisia |
| 8. Diskurssi koostuu dynaamisista elementeistä, jotka vaikuttavat interaktioon ja sitten häviävät | 8. Diskurssi on staattista; Se säilyy ja sitä voidaan tarkastella itsenäisenä saavutuksena |

Yllä lueteltujen piirteiden perusteella luento näyttää todellakin sijoituvan jatkumon keskivaiheille. Kyseessä on kahden (tai useamman) osapuolen kohtaaminen kasvatusten konkreettisessa puhetilanteessa ja viesti useimmiten muotoutuu ainakin osittain kulloisenkin vastaanottajan mukaan. Toisaalta diskurssi koostuu yhden henkilön ennalta laatimasta tai valmistelemasta tekstistä, joka on pääosin informatiivinen ja persoonaton ja usein myös staattinen, toisin sanoen muistilinpanot tai käsikirjoitus muodostavat itsenäisen tekstin, jota voidaan tarkastella erikseen.

Se, että luentokurssissa on selvästi havaittavissa tiettyjä keskusteludiskurssin piirteitä, tukee myös käsitystä sen interaktiivisuudesta. Luennoitsijan on puhetilanteessa otettava huomioon niin tilanteen kuin vastaanottajankin vaatimukset ja muotoiltava viestinsä niiden mukaan (ainakin mikäli hän haluaa saavuttaa haluamansa vaikutuksen).

3. Luentomonologin diskurssirakenne - Birminghamin kuvausmalli

Martin Montgomeryn (Montgomery 1976, Coulthard ja Montgomery 1981) kehittämä analyysimalli pyrkii kuvaamaan luentojen interaktiivista rakennetta hierarkkisen systeemin avulla. Systeemi koostuu neljästä rakennyksiköstä: lecture, transaction, sequence ja member. Yksiköt vastaavat suurin piirtein Sinclairin ja Coulthardin luokahuonemallin

yksiköitä (lesson, transaction, exchange, move ja act) lukuun ottamatta pienintä member-yksikköä, joka kattaa sekä siirron että aktin jälkimmäisessä luokituksessa.

Yksiköt on määritelty seuraavasti: a) lecture: sarja transaction-yksiköitä ennalta määrittämässä järjestyksessä, tunnistettava aloitus ja lopetus

b) transaction: muodostuu yhdestä tai useammasta sequence-yksiköstä, heijastaa luennon jakautumista aiheisiin (topic) ja vastaa siten suurin piirtein kappaletta kirjoitetussa tekstissä; tunnistettavissa sen rajoilla esiintyvän ns. focusing-ilmiön avulla (esim. Now let's turn to mathematics for the next 45 minutes)

c) sequence: koostuu yhdestä tai useammasta member-yksiköstä, heijastaa myös aiheen mukaista jakoa edellistä pienempiin yksiköihin; tunnistettavissa fonologisin perustein: realisoituu intonaatiojaksona, joka alkaa korkealla äänen tasolla (HIGH KEY) ja päättyy matalaan tasoon (LOW KEY/TERMINATION), vastaa siten samannimistä yksikköä Brazilin (1975) diskurssi-intonaation kuvauksessa

d) member: pienin hierarkkinen yksikkö, jolla ei ole omaa sisäistä rakennetta; tunnistettavissa syntaktisin perustein: lausetta tai virkettä vastaava yksikkö, jolla on tietty interaktiivinen funktio diskursissa (koska member-yksikkö yhdistää mulden vastaavien luokitusten siirron ja aktin, käytän siitä tässä yhteydessä selvyvyyden vuoksi nimitystä siirto)

Montgomeryn mallissa erotetaan kaksi tasoa (planes of discourse), main ja subsidiary -tasot, jotka koostuvat kahta eri suuntausta ilmentävistä lausumista. Main-tason lausumat ovat suuntautuneet itse luennon informatiiviseen sisältöön, ja niiden funktio on selittää ja kuvata sitä. Subsidiary-taso puolestaan koostuu lausumista, jotka ovat suuntautuneet sisällön vastaanottamiseen; ne viittaavat yleensä edeltäviin MAIN-tason lausumiin laajentaen, tarkentaen tai kommentoiden niitä. Näin niillä pyritään selvittämään informaatioisisältöä ja antamaan kuulijalle aikaa sen ymmärtämiseen. Lisäksi Subsidiary-tasoon sisältyvät varsinaisen aiheen ulkopuolelle (esimerkiksi itse puhetilanteeseen tai ulkoisiin olosuhteisiin) viittaavat lausumat.

Mainitut kaksi tasoa näyttävät vastaavan Brownin ja Yulen (1983:1) käsitystä kielen kahdesta funktiosta: transaktionaalinen funktio (transactional function) viittaa informaatioisisällön ilmaisemiseen ja interaktiivinen funktio (interactional function) henkilökohtaisten asenteiden ja sosiaalisten suhteiden ilmaisemiseen.

Montgomeryn mukaan luentodiskurssi koostuu eri funktioita ilmentävistä lausumista, siirroista, jotka toimivat jommalla kummalla tasolla, ja niiden vuorottelu heijastaa diskurssin interaktiivista rakennetta. Kummallakin tasolla esiintyvät siirrot on luokiteltu niiden edustamien funktioiden (funktiolla Montgomery tarkoittaa siirron roolia diskurssin eteenpäin viemisessä ja sen suhdetta sitä edeltäviin ja seuraaviin siirtoihin) perusteella.

A. Main-taso

Main-taso koostuu kahdentyypisistä siirroista, focusing members ja informing members. Ensinnä mainitut ilmaisevat puhujan aikomuksen aloittaa uusi aihe diskurssissa tai vaihtoehtoisesti lopettaa edellisen aiheen käsittely; näin ne joko aloittavat tai lopettavat transaction-kokonaisuuden. Jälkimmäiset taas muodostavat transaction-kokonaisuuden ja esittävät ja selittävät informaationsisältöä sekä vievät sitä eteenpäin.

Focusing-siirtoja on kahdentyypisiä: eteenpäin viittaavia, transaction-yksikön avaavia siirtoja (prospective focus) ja taaksepäin viittaavia, transactionin sulkevia siirtoja (retrospective focus). Näin transactionin katsotaan yksinkertaisimmillaan koostuvan vapaaehtoisesta, eteenpäin viittaavasta focus-siirrosta, yhdestä tai useammasta informatiivisesta siirrosta sekä taaksepäin viittaavasta focus-siirrosta seuraavaan tapaan: (Prospective focus) - Informing member(s) - (Retrospective focus).

Seuraavassa joitakin esimerkkejä tällaisista siirroista:

- | | |
|-------------------------|---|
| (1) prospective focus | To begin with the co-operative principles as formulated by Grice would appear to be in abeyance. |
| (2) prospective focus | Now the first move in the consideration of these questions is to press into service certain semiotic distinctions first made by Charles Sanders Peirce. |
| (3) retrospective focus | So representation of the icon, the reference of the index and the denotation of the symbol. |

Esimerkeistä käy selvästi ilmi focus-siirtojen luonne: eteenpäin viittaava prospective focus esittelee tulevan transaction-yksikön aiheen ja retrospective focus taas kokoaa sen. Nämä siirrot ovat usein tunnistettavissa tiettyjen lingvististen piirteiden avulla: esimerkiksi eteenpäin viittaavissa siirroissa ovat tavallisia metalingvistiset ilmaukset, joissa

puhuja ilmaisee, mitä aikoo sanoa seuraavaksi (esimerkiksi: Now I'm going to talk about...; The next point I'm going to discuss is...). Taaksepäin viittaavia retrospective focus -siirtoja taas usein edeltävät sellaiset koheesiokkeinot kuin so, in other words tai to put the matter in another way.

- Montgomery erottaa kolmen tyyppisiä prospective focus -siirtoja:
- metastatement - sisältää edellä mainitun tyyppisiä kielellisiä tunte-
merkkejä, esim. What I want to do in this paper is to...
 - heading - yleisluontoinen lausuma tulevasta puheenaiheesta
ilman erityisiä tuntomerkkejä, esim. Another way of demonstrating this is to...
 - rhetorical question - retorinen kysymys johon seuraavassa transaction
yksikössä seuraa vastaus

Taaksepäin viittaavassa retrospective focus -luokassa taas erotetaan ainoastaan yksi varsinainen siirtotyyppi conclusion, joskin Montgomery ottaa huomioon myös sitä muistuttavan ja varsinaista yksikön lopetusta edeltävän closing -siirron mahdollisuuden. Viimeksi mainittu siirtotyyppi koostuu sellaisista lausumista, jotka näyttävät kokoavan tai tiivistävän edellisen puheenaiheen conclusion-siirron tapaan, mutta jotka eivät päättäkään meneillään olevaa transaction-yksikköä, vaan puhuja päättää jostakin syystä vielä jatkaa samasta aiheesta. Saman transaction-yksikön jatkuminen heijastuu myös intonaatiossa, joka onkin tärkein kriteeri erotettaessa closing- ja conclusion-siirtoja toisistaan.

Informatiivisten siirtojen kuvaus ja luokitus on yksi suurimmista ongelma-alueista luentodiskurssin analyysissä. Luennoissa samoin kuin muussakin opetusdiskurssissa ovat yleisiä pitkät, pääasiassa uutta tietoa sisältävät jaksot, joiden kuvaus on tuottanut hankaluuksia myös aiemmissa analyysimalleissa. Sinclair ja Coulthard (1975:28) erottavat inform-aktin, jolla ei ole alaluokitusta. Cook (vrt. Murphy ja Candlin 1979:18-19) puolestaan luokittelee jo siirrot eri tyyppeihin, joista esim. asserting, describing, relating ja summarising -siirtoja voidaan pitää eri tavalla informatiivisina.

Montgomery valitsee läheystymistavan, joka on pääosin lainattu Hallidayn ja Hasanin (1976) koheesion kuvausmallista, ja luokittelee informatiiviset siirrot sen perusteella millaisessa suhteessa ne ovat edelliseen siirtoon. Näitä siirtojen välisiä suhteita on hänen mukaansa

kolmea päätyyppiä: additive, adversative ja causal -suhteet, ja niitä ilmentävät tekstissä tyypillisesti konjunktiot and, but ja so. Kuitenkin kyseiset suhteet ovat Montgomeryn mukaan havaittavissa myös implisiittinä, ilman että niitä vastaisi tekstissä mikään näistä konjunktioista.

Seuraavassa esimerkki erilaisista suhteista informatiivisten siirtojen välillä:

- | | |
|------------------|--|
| (4) Focus, pros. | To begin with the co-operative principles as formulated by Grice would appear to be in abeyance. |
| Inform, add. | Literary writers do not, for example, set very much of a premium on perspicuity but seem on the contrary studiously to avoid it. |
| Inform, add. | They are not either bound by any commitment to the truth of what they say. |
| Inform, add. | They are concerned only that it should be convincing. |
| Inform, adv. | And yet, if there is no co-operation on the part of the reader then no meaning can be made out of literary text. |

Siirtojen väliset suhteet ovat tässä esimerkissä eksplisiittejä kaikissa muissa tapauksissa paitsi neljännen siirron suhteessa kolmanteen.

Samantapaisia ajatuksia lausumien välisistä suhteista lähinnä kirjoitetussa tekstissä ovat esittäneet mm. Longacre (1976) ja Gray (1977). Longacren mukaan paitsi lauseet ja virkkeet myös kappaleet kirjoitetussa tekstissä voivat olla samantapaisissa suhteissa toisiinsa. Tällaisia ovat hänen luokituksessaan esimerkiksi conjoining, alternation, temporal ja implication -suhteet. Gray puolestaan viittaa myös konjunktioiden funktion suhteiden hajautajina, ja hänen mukaansa lausumat voivat liittyä toisiinsa seuraavin tavoin: continuation (and), contrast (but), concluding (so, therefore), supporting, questioning ja answering.

B. Subsidiary-taso

Subsidiary-taso on Montgomeryn mallissa nimestään huolimatta yhtä tärkeä tai jopa tärkeämpi kuin main-taso informaatioviestin perillemenon kannalta, sillä juuri tämän tason lausumat ovat interaktiivisesti suuntautuneet, toisin sanoen niissä on selkeimmin nähtävissä puhujan pyrki-

mys vuorovaikutukseen kuulijan kanssa. Montgomery toteaaakin, että se mikä tekee monista luennoista vaikeita seurata on tämäntyyppisen diskurssin vähäisyys.

Subsidiary-tasolla on erotettu kaksi pääluokkaa GLOSS ja ASL:n siirtotyyppin mukaan. Näistä edelliseen ryhmään kuuluvat siirrot ovat läheisesti sidoksissa main-tason diskurssiin ja jälkimmäisen ryhmän siirroilla taas yhteys on löyhempi ja niiden kohdalla tason vaihto on jyrkempi. Gloss-kategoriassa on kolmenlaisia siirtoja: restatement, qualify ja comment.

Restatement-siirto nimensä mukaisesti toistaa tai muovaa uudelleen edellisen siirron tai osan siitä. Se on jaettu vielä kolmeen alaluokkaan repeat, exposition ja rephrase. Näistä repeat toistaa sellaisenaan edellä esiintyneen lausuman tai osan siitä; exposition taas muovaa uudelleen edellisen lausuman ja sisältää usein jonkin tuntomerkin, kuten koheesiota ilmentävän konjunktion so, in other words jne.; rephrase puolestaan toimii samalla tavoin kuin expositon, mutta ei sisällä mitään ulkoisia tuntomerkkejä. Seuraavassa kaksi esimerkkiä erityyppisistä restatement-siirroista:

- | | |
|-------------------------|--|
| (5) inform | Riddles work-er-work precisely because the words in the riddle all have known denotational meanings. |
| restate
(exposition) | that is to say you understand the words as symbols |
| (6) inform | The signifier is an arbitrary form which bears no resemblance to the object to which it relates. |
| restate
(rephrase) | it denotes by convention |

Qualify-siirto viilttaa edellisen - yleensä informatiivisen- siirron sisältöön ja merkitykseen ja esittää esimerkiksi jonkinlaisen varauksen tai rajoituksen siihen.

- | | |
|------------|---|
| (7) inform | The rank of an array is the number of suffices |
| qualify | I should actually be more precise - free suffices |
| (8) inform | All these equivalent circuits are experimentally determined |
| qualify | at least they have a basis in experiment
(Montgomery 1976) |

Comment puolestaan kommentoi tai arvioi edellistä siirtoa. Tämä on Montgomeryn mukaan erityisen tärkeä kategoria, sillä se heijastaa puhujan pyrkimystä luoda suora kontakti kuulijaan esimerkiksi viittaamalla

edellisen informaation merkitykseen kuulijalle vaikkapa toteamalla: This is important.

- | | |
|------------|--|
| (9) inform | Where these constructs have to do with recurrent frames (...) the indexical interpretation results in the achievement of reference |
| comment | and it is let us note an achievement |

Subsidiary-tason toinen pääluokka ASIDE on myös jaettu kolmeen siirtotyyppiin: procedural, recall ja comment. Procedural-siirrot kattavat lausumat, joilla puhuja viittaa esimerkiksi käyttämäänsä visuaaliseen materiaaliin kuten taulukoihin, piirroksiin tai esimerkkeihin. Jos luentodiskurssiin sisältyy paljon tällaisia viittauksia, procedural-siirrot voivat säännönmukaisesti vuorotella informatiivisten siirtojen kanssa ja muodostaa jopa ns. paradiskurssin näiden rinnalle. Ne voivat myös keskeyttää informatiivisen siirron, kuten seuraavassa esimerkissä:

- | | |
|-------------|--|
| (10) inform | Taken as a sentence then this expression - |
| procedural | now...fla-flash them on the screen...this expression the King of France is wise, the King of France is bald |
| inform | both expressions have the same character as those which appear in textbooks of linguistics and language teaching |
| procedural | of which I have provided you with some examples |

- -

Toinen ASIDE-kategoriassa esiintyvä siirtotyyppi on recall, joka kattaa lausumat, joilla viitataan johonkin aiemmin jo mainittuun asiaan esimerkiksi seuraavalla tavalla: Now you remember I mentioned earlier that... tai We've already talked about...

Kolmas siirtotyyppi tässä kategoriassa on comment, joka esiintyy myös edellä kuvatussa GLOSS-kategoriassa. ASIDE-kommentit esiintyvät useimmiten osina pitempiä subsidiary-tason siirtojen muodostamia jaksoja viittaamassa edellisiin lausumiin, kuten johonkin procedural-siirrosta esitettyyn asiaan. Seuraava esimerkki edustaa juuri tätä tyyppiä: puhuja on juuri lukenut verrattain pitkän esimerkkitekstin ja viittaa sen jälkeen siihen kokonaisuudessaan.

- | | |
|------------------|---|
| (11) aside, com. | Well this is a passage which is entirely comprehensible to you no doubt |
|------------------|---|

Tämän lyhyen siirtotyyppien kuvauksen jälkeen voidaan Montgomeryn malli esittää vielä tiivistetyssä muodossa seuraavan kuvion avulla:

LECTURE DISCOURSE			
MAIN DISCOURSE		SUBSIDIARY DISCOURSE	
FOCUS	INFORM	GLOSS	ASIDE
meta-statement	additive	restatement	procedural
heading	adversative	qualify	recall
rhetorical question	causal	comment	comment

4. Intonaation merkityksestä diskurssirakenteen kuvauksessa

Tässä yhteydessä ei ole mahdollista puuttua intonaation kuvaukseen yksityiskohtaisesti, vaikka se onkin olennainen osa edellä kuvattua analyysimallia. Intonaation merkitys kuvausmallin osana on suurin keskimmäisen hierarkkisen yksikön kuvauksessa; sequence-yksikön määrittelyhän nojaa yksinomaan fonologisiin kriteereihin. Kuten edellä on jo mainittu, se vastaa samannimistä yksikköä Brazilin diskurssi-intonaation kuvauksessa.

Lisäksi intonaation avulla pystytään paremmin erottamaan main- ja subsidiary-tason lausumat toisistaan. Voidaan muun muassa havaita, että subsidiary-tasolle siirtyessään puhuja pyrkii vastustamaan korkean äänen tason (HIGH KEY) käyttöä ja myös usein nopeuttaa puheensa tempoa. Lisäksi intonaation avulla voidaan tehdä huomioita myös suurempien hierarkkisten yksiköiden (transaction ja sequence) sisäisestä rakenteesta ns. pitch concord -ilmiön perusteella. Tämä ilmiö tarkoittaa eräänlaista johdonmukaisuutta tai kongruenssia kahden peräkkäisen lausuman intonaatiossa nimenomaan äänen korkeustason (pitch) kohdalla. Tämä voidaan katsoa myös tukevan käsitystä luentodiskurssin interaktiivisuudesta, sillä sen avulla voidaan diskurssissa havaita keskusteludiskurssille tyypillisiä rakenteita. Siirrot näyttävät myös luentodiskurssissa joskus ryhmittyvän pareittain tavalla, joka muistuttaa esimerkiksi keskustelun kysymys - vastaus tai toteamus - reaktio/pureja tyypillisenä siirtoryhmärakenteena.

Lisäksi Brasilin intonaatiokuvauksen myöhemmät havainnot (Brazil et al. 1980) intonaation strategisista mahdollisuuksista muodostavat oman mielenkintoisen alueensa, etenkin kuin intonaatio on tähän asti saanut yllättävän vähän huomiota tämän tyyppisissä tutkimuksissa. Intonaatio voi mulden kielellisten keinojen tavoin luonnollisesti heijastaa puhujan strategisia valintoja, jotka puolestaan ovat riippuvaisia esimerkiksi puhujan ja kuullijan välisestä etäisyydestä ja valtasuhteista.

5. Kuvausmallin soveltamisen ongelmia

Montgomeryn malli on varsinkin siirtojen luokituksen tasolla huomattavasti karkeajakoisempi kuin useimmat muut puhutun diskurssin kuvausmallit (vrt. Sinclair ja Coulthard 1975, Burton 1980, Edmondson 1981). Mallin laatija on valinnut karkeajakoisen luokittelutavan sillä perusteella, että se hänen mukaansa lisää mallin joustavuutta ja yleistettävyyttä (Montgomery 1976:21). Jo suppeankin materiaalin analyysin perusteella on kuitenkin selvää, että tämä tuo joitakin ongelmia mallin soveltamiseen käytännössä ja yksittäisten siirtojen luokitteluun. Jotkut mallin harvoista kategorioista ovat verraten harvinaisia, (esimerkiksi *recall*), mikä lisää painetta sellaisiin luokkiin kuin *comment*. Joidenkin siirtoluokkien tasolla esiintyy lisäksi päällekkäisyyttä (esimerkiksi *comment* esiintyy alaluokkana kahdessa pääluokassa).

Toinen pääongelma on eri kuvaustasojen sekoittaminen informatiivisten siirtojen luokittelussa. Nehän on luokiteltu tässä mallissa yksinomaan tekstuaalisten suhteiden perusteella. On aiheellista kysyä voidaanko pelkkien tekstuaalisten suhteiden määrittämistä pitää riittävänä interaktiivisen rakenteen kuvauksessa. Antavatko ne riittävästi tietoa siitä miten eri informatiiviset siirrot eroavat toisistaan ja miten ne vievät diskurssia eteenpäin? Lisäksi voitaisiin kysyä onko perusteltua pitää näitä suhteita erityisen merkittävänä nimenomaan informatiivisten siirtojen kohdalla, nehmän toimivat samalla tavalla koko diskurssissa.

Myös hierarkkisten yksiköiden sisäiset rakenteet suhteessa toisiinsa jäävät mallissa jokseenkin vähälle huomiolle. Se, että nämä yksiköt on kaikki määritelty eri kriteereiden avulla lieenee osasyynä siihen, että keskinäisiä suhteita on vaikea määrittää.

Voidaan myös olla eri mieltä siitä, onko kuvauksessa tarpeen tai hyödyllistä erottaa kaksi eri tasoa (main ja subsidiary) sen perusteella, millainen funktio eri siirroilla on puhujan ja kuullijan suhteen heijastamisessa. Vaikka tasojako tuntuukin pääosin seuraavan esimerkin Brownin ja Yulen jakoa kielen kahteen funktioon, suuntautumiseen toisaalta

informaatiosisältöön ja toisaalta osapuolten sosiaalisiin suhteisiin, on tarpeen kysyä, voidaanko jokaisen yksittäisen lausuman kohdalla sanoa, että se ilmentää ainoastaan toista näistä funktioista.

Toisaalta nimenomaan nämä edellä kuvatut tasot crottamalla malli onnistuu heljastamaan yhtä luennoille tyypillistä piirrettä, nimittäin sitä, että puhujan asema ja hänen suhtautumisensa kuulijaan näyttävät todellakin vaihtelevan luennon kuluessa - luennoitsija vaihtaa lähestymistapaa persoonattomasta ja pääasiassa informatiivisesta henkilökohtaisempaan ja spontaanimpaan useitakin kertoja luennon kuluessa, ja tämä puolestaan heljastuu hänen käyttämässään lingvistisissä muodoissa ja myös intonaatiossa. Tasojen avulla voidaan siis tehdä huomioita tietyistä säännönmukaisuuksista puhujan ja kuulijan välisen suhteen vaihtelussa ja kehityksessä sekä puhujan pyrkimyksistä interaktiivisuuteen tilanteessa, jossa vuorovaikutusta ei yleensä ole pidetty merkittävänä.

KIRJALLISUUS

Brazil, D. 1975. Discourse intonation. Discourse Analysis Monographs 1. English Language Research, University of Birmingham.

Brazil, D., M. Coulthard ja C. Johns 1980. Discourse intonation and language teaching. London: Longman.

Brown, G. 1978. Lecturing and explaining. London: Methuen.

Brown, G. ja G. Yule 1983. Discourse analysis. Cambridge: Cambridge University Press.

Burton, D. 1980. Dialogue and discourse: a sociolinguistic approach to modern drama dialogue and naturally occurring conversation. London: Routledge and Kegan.

Coulthard, M. ja M. Montgomery 1981. Studies in discourse analysis. London: Routledge and Kegan.

Edmondson, W. 1981. Spoken discourse: a model for analysis. London: Longman.

- Gray, B. 1977. The grammatical foundations of rhetoric: discourse analysis. The Hague: Mouton.
- Halliday, M. A. K. ja R. Hasan 1976. Cohesion in English. London: Longman.
- Lebauer, R. 1984. Using lecture transcripts in EAP lecture comprehension courses, TESOL Quarterly 18, 1.
- Longacre, R. E. 1976 An anatomy of speech notions. Lisse: Peter de Ridder Press.
- Montgomery, M. 1976. The structure of lectures. Unpublished M. A. thesis. English Language Research, University of Birmingham.
- Murphy, D. ja C. Candlin 1979. Engineering lecture discourse and listening comprehension, Practical Papers in English Language Education 2, Institute for English Language Education, University of Lancaster.
- Pawley, A. ja F. H. Syder 1983. Natural selection in syntax: notes on adaptive variation and change in vernacular and literary grammar, Journal of Pragmatics 7, 551-579.
- Sinclair, J. ja M. Coulthard 1975. Towards an analysis of discourse. Oxford: Oxford University Press.

LUKIOLAISTEN ENGLANNINKIELISTEN KIRJOITELMIEN STRATEGIAT

Leena Kuure
Oulun yliopisto

Diskurssin käsite ja diskurssianalyysi ajatellaan tavallisesti luonnollisimmin puhuttuun kieleen liittyviksi, sillä valtaosassa diskurssianalyysin menetelmillä tehdyistä tutkimuksista on käytetty materiaalina puhetta. Kirjoitusta voidaan kuitenkin yhtä hyvin tarkastella diskursina, joka on interaktiivista. Interaktiivisen tarkastelutavan soveltaminen kirjoitettuun tekstiin ei kuitenkaan ole helppoa, mutta sitä ei tulisi jättää sivuun. Sinclairin (1980) mukaan diskurssianalyysin tulisi kyetä antamaan apua kirjoitetun tekstin tutkimukseen, mutta luomaan myös yhteyksiä kirjoituksen ja puheen tarkastelun välille.

Omassa tutkimuksessa tarkastelen lukiolaisten englannin kielellä laatimien kirjoitelmien piirteitä. Seuraavassa esitän joitakin työni lähtökohtia sekä alustavia huomioita oppilaiden kirjoitelmissaan käyttämistä strategioista.

Keskusteludiskurssi - autonominen diskurssi

Perinteinen jaottelu puheen ja kirjoituksen kieleen on usein riittämätön perusta tutkimukselle. Ochs (1979) tarkastelee diskurssityyppejä suunnitelmallisuuden pohjalta siten, että kuvitellun jatkumon ääripäät ovat unplanned ja planned.

Pawley ja Syder (1983:557-558) puolestaan puhuvat kahdesta kielisysteemistä, jotka edustavat äärikohtia kielenkäyttötyyppien jatkumolla. Nämä ovat keskusteludiskurssi ja autonominen diskurssi. Keskusteludiskurssissa osapuolet kohtaavat; se, mitä sanotaan, on kaikkien keskustelun osapuolten yhteinen tulos. Autonomista diskurssia tyypillisimmillään edustaa teksti, jonka on luonut yhteisöstä erillään oleva kirjoittaja. Koska yleisö on anonyymia, tekstin on oltava kenen tahansa ymmärrettävissä. Tekstin luominen ja lukeminen ovat vailla aikasiteitä toisin kuin tyypillisessä keskusteludiskurssissa. Keskustelussa kommunikointi on monikanavaista: sanojen ohella käytetään paralingvistisiä ja kineettisiä signaaleja. Autonomisen diskurssin tulkinta tukeutuu pääasiassa tekstiin,

ja merkityksen tulisi siksi olla eksplisiittinen. Keskusteludiskurssi on luonteeltaan dynaamista ja autonominen diskurssi staattista (ks. myös Piirainen-Marshin artikkeli tässä julkaisussa). Nämä keskusteludiskurssin ja autonomisen diskurssin ominaispiirteet edustavat jatkumon äärikohtia. On myös olemassa välimuotoisia diskurssityyppejä, eikä selvää jakoa kirjoituksen ja puheen välillä voi tehdä.

Propositionaalinen koherenssi - interaktiivinen koherenssi

Widdowson (1980:235-236) erottaa toisistaan kaksi kielen pääfunktioita, konseptuaalisen ja kommunikatiivisen. Hän katsoo Hallidayn jaottelussa (ideational - interpersonal - textual) tekstuaalisen funktion palvelevan kommunikatiivista tarkoitusta. Kun propositioiden esiintymisensä muunnellaan niin, että ne ovat sopusoinnussa kulloinkin edellytetyn yhteisen tiedon määrän kanssa, kyseessä on asian 'tekstuaalinen' puoli; kun propositioita käytetään viemään eteenpäin sosiaalista pyrkimystä, suoriuttamaan erilaisia illokuutioita, on puhe asian 'interpersonaalisesta' puolesta. Molemmat ovat kielen kommunikatiivisen funktion piirteitä.

Edelleen voidaan ajatella, että hallitseva koherenssityyppi autonomista diskurssityyppiä edustavassa muodollisessa tekstissä on propositionaalinen koherenssi ja keskusteludiskurssin ääripäätä edustavassa vapaassa keskustelussa taas interaktiivinen koherenssi. Propositionaalinen koherenssi perustuu diskurssin propositionaalisen sisällön etenemiseen ja interaktiivinen kommunikatiivisten aktien etenemiseen diskursissa (Lautamatti 1982:118). Koheesiokelnojen käytön voidaan nähdä ilmentävän propositionaalista koherenssia. Toisaalta mitä enemmän on yhteistä tietoa, sitä paremmin kyetään tulkitsemaan illokuutioita ilman eksplisiittisiä tekstiin perustuvia osoittimia.

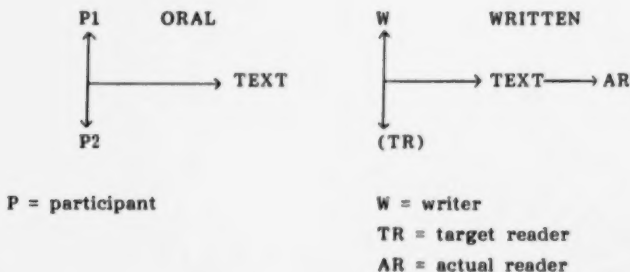
Oppilaiden kirjoitelmat näyttävät useassa mielessä edustavan välimuotoista diskurssityyppiä. Esimerkiksi koheesion osoittaminen on usein erittäin puutteellista ja rajoittuu vain muutamaan keinoon. Lisäksi kirjoitelmissa esiintyy runsaasti puhediskurssille ominaisia piirteitä. Osan näistä piirteistä voisi ajatella johtuvan kielenkäytön sääntöjen tuntemuksen vaivallisuudesta. Oppilas ei tunne kirjoituskielen vaatimuksia tai ei hallitse niitä käytännössä.

Tekstin interaktiivisuus

Useimmissa kommunikointitilanteissa viestin vastaanottajalla on olemassa jonkinlainen mahdollisuus ilmaista viestin lähettäjälle, onko hän ymmärtänyt sanoman. Normaalissa kirjoittamistilanteessa palaute ei ole mahdollinen. Kirjoittajan on tehtävä kaikki oletukset lukijansa tiedoista ja kirjoitettava tekstinsä sen mukaisesti. Kirjoittajan oletuksilla lukijan tiedoista on erityisen suuri merkitys sille, miten teksti muotoutuu kielellisesti ja semanttisesti (Jones 1983:3). Kirjoittaja luo itselleen oletetun lukijan (a target reader), usein tuomalla jopa sen julki tekstissään, ja tekee sen mukaisesti päätöksensä materiaalin valinnasta, järjestyksestä ja esittämistavasta (Sinclair 1980). Kirjoittaja osoittaa myös jatkuvasti oman näkökulmansa materiaaliin. Lukija saa eteensä eräänlaisen 'paketin', johon sisältyy mm. joukko propositioita, osoitus kirjoittajan näkökulmasta ja osoitus oletetun lukijan ominaisuuksista.

Kirjoittaja joutuu ennakoimaan lukijan reaktiot omaksumalla sekä ensimmäisen että toisen persoonan roolit. Hän osallistuu piilevään interaktioon kyselemällä "Mitä tarkoitat, kun sanot noin?", "Entä sitten?", "Voitko antaa esimerkin?" (Widdowson 1980:237).

Sen lisäksi että lukijan on pyrittävä ymmärtämään propositiot, hänen on myös luotava uudelleen tai tulkittava oikein kirjoittajan näkökulma sen perusteella, miten se on tekstissä esitetty, ja katettava tulkinnassaan havainnot oletetusta lukijasta. Ero keskustelutilanteeseen verrattuna on siinä, että interaktion toinen osapuoli on vain näennäisesti läsnä kirjoitustilanteessa ja näin interaktioprosessi monimutkaistuu. Sinclair (1980) kuvaa puhutun ja kirjoitetun kielen prosessien eroja kuvion 1 avulla.



Kuvio 1. Puhe- ja kirjoitusprosessi (Sinclair 1980).

Kirjoitusteksti on sitä onnistuneempi, sitä koherentimpi, mitä paremmin oletettu lukija ja todellinen lukija vastaavat toisiaan.

Puheen kieli ja kirjoituksen kieli eroavat toisistaan sikäli, että kielessä esiintyvien rakenteiden suunta (directionality) on erilainen. Puheen kielessä esiintyy yleensä huomattavassa määrin prospektiivisiä, siis tulevaan viittaavia rakenteita ja vähemmän retrospektiivisiä, taaksepäin viittavia, kirjoitetussa kielessä taas päinvastoin (Sinclair 1980). Kirjoittajalla on enemmän aikaa muodostaa sanottavansa, eikä hänen tarvitse pelätä, että toinen osapuoli vie suunvuoron. Hän voi suunnitella tekstiään, ja näin selvyys ja kiinnostavuus voivat saada enemmän huomiota.

Kirjoitelman muotoutumiseen liittyviä tekijöitä

Tarkoitukseni on ottaa esille joitakin koululaisten kirjoitelmien piirteitä. Ensinnäkin on kuitenkin pohdittava, millaisia hyvien kirjoitelmien tulisi olla. Poikkeavatko ne rakenteeltaan jollakin tavoin äidinkielen kirjoitelmista? Miten kirjoitelma muotoutuu? Toinen tärkeä ongelma-alue ovat kielen oppimiseen liittyvät tekijät.

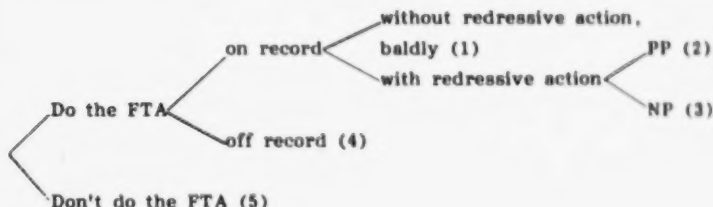
Kirjoitelman muotoutumiseen liittyviä tekijöitä on viime vuosina tutkittu paljonkin monesta näkökulmasta. Yhtenä lähtökohtana alan psykologisessa tutkimuksessa ovat olleet mm. erilaiset ajattelutyyli. Koululaisen vieraskielisen kirjoitelman voisi lähinnä ajatella edustavan assosiativista kirjoittamista: kirjoitetaan kaikki, mitä tulee mieleen. Hyvä äidinkielen kirjoittaja päätyy varmaankin hyvään englanninkieliseen kirjoitelmaan ainakin joitakin osin (sisältö, rakenne, tyyli), vaikka kokonaisvaikutelmaa rikkoisikin puutteellinen kielen hallinta. Kokonaisuutta voivat muuntaa mm. erilaiset kommunikatiiviset strategiat, joiden avulla kielenoppija pyrkii selvittämään ongelmalliset kohdat. Esimerkiksi tietyn alueen sanaston puuttuminen saattaa muuttaa tekstin retorista rakennetta.

Kohteliaisuusstrategiat

Seuraavassa käsittelen joitakin keskeisiä strategian käsitteeseen liittyviä termejä. Yksinkertaistaen strategia tarkoittaa niitä keinoja, joita puhuja tai kirjoittaja käyttää saavuttaakseen tiettyjä päämääriä vaarantamatta kasvojaan tai toisen kasvoja (face). Face voidaan määritellä joksikin.

johon sisältyy emotionaalinen varaus ja joka voidaan menettää tai säilyttää. 'Face' voidaan jakaa kahteen tyyppiin, positive face ja negative face. Edellinen tarkoittaa sitä, että omien pyrkimysten toivotaan olevan edes joillekin muille haluttavia, jälkimmäinen taas, että halutaan toimia muiden puuttumatta asiaan (Brown ja Levinson 1978). Pyrkiessään tiettyyn päämäärään puhujat suorittavat akteja, jotka saattavat vahingoittaa kuulijan kasvoja (face-threatening acts, lyh. FTA). Tällaisia akteja ovat mm. käskyt ja valitukset.

FTA:ien kautta kohdistuvaa uhkaa pyritään välttämään tai minimoimaan erilaisten lievennysstrategioiden avulla. Brownin ja Levinsonin (1978:74) kuvio (ks. kuvio 2) havainnollistaa FTA:n suoritustapoja.



Kuvio 2. Mahdollisia FTA:n suoritustapoja (Brown ja Levinson 1978:74).

Jos puhuja on päättänyt suorittaa FTA:n, hänen on mahdollista toimia on record tai off record. 'On record' -toiminnassa on selvää, mikä kommunikatiivinen intentio on johtanut aktiin. On siis olemassa yksi selkeästi määriteltävissä oleva intentio, josta muutkin ovat samaa mieltä, esim. 'I promise to come tomorrow'. Jos taas toimitaan 'off record', on olemassa useampia intentioita eikä puhujan voi sanoa sitoutuneen yhteen tiettyyn intention, esim. 'Damn, I'm out of cash, I forgot to go to the bank today'. Tällaisia 'off record' -strategioita ovat mm. ironia, metafora, retoriset kysymykset ja väheksyntä. Tällaisia puhuja käyttää vihjeinä siitä, mitä hän haluaa tai pyrkii välttämään. Hän ei ilmaise pyrkimys-
sänsä suoraan, vaan merkitys on jossakin määrin neuvottelunvarainen asia.

'On record' -strategiaa voidaan käyttää joko lieventämättä (baldly) tai lieventäen. FTA tehdään lieventämättä vain, jos puhujat ovat yhtä mieltä siitä, että kasvojen vaatimukset voidaan kiireen ja tehokkuuden

varjolla sivuuttaa, tai jos kuulijan kasvoihin kohdistuva uhka on hyvin pieni. Lieventäminen tarkoittaa sitä, että FTA:n kasvoille mahdollisesti aiheuttama vahinko pyritään estämään. FTA:n toteutuksessa pyritään osoittamaan, ettei uhka ole tarkoitettua tai toivottavaa. Lieventäminen tapahtuu kahdella tavalla riippuen siitä, mitä kasvojen (negative, positive) aspektia korostetaan. Tarjolla on joko positiivisia tai negatiivisia kohtelaisuusstrategioita. Brownin ja Levinsonin kohtelaisuuskäsite tuntuu usein sekoittuvan tavanomaiseen kohtelaisuuteen, mutta kyseessä on nimenomaan kohtelaisuuden strateginen käyttö ja siksi se on ymmärrettävä kuin kohteliaiksi ilmauksiksi tai hyväksi käytökseksi (ks. myös Kärkkäisen ja Nyyssösen artikkelit tässä julkaisussa).

Positiivinen kohtelaisuus (PP) suuntautuu kuulijan positiivisia kasvoja kohtaan. Esimerkiksi kohtelemalla häntä ystävänä tai ryhmän jäsenenä osoitetaan, että puhuja ainakin osaksi haluaa sitä, mitä kuulijakin haluaa. Aktin kasvoihin kohdistuva uhka pyritään minimoimaan. Puhuja esimerkiksi osoittaa, että hän pitää kuulijaa ainakin jossakin suhteessa 'samana' kuin hän itse on, ryhmän jäsenenä samoin oikeuksin ja velvollisuuksin, tai että hän pitää tästä siinä määrin, ettei FTA merkitse kielteistä suhtautumista (Brown ja Levinson 1978:75).

Negatiivinen kohtelaisuus (NP) puolestaan tähtää pääasiassa kuulijan negatiivisten kasvojen säilyttämiseen, mikä tarkoittaa hänen peruspyrkimystään säilyttää liikkuma-alansa ja itsemääräämisoikeutensa. Negatiivinen kohtelaisuus perustuu siten olennaisesti välttämiseen, ja negatiiviset kohtelaisuusstrategiat toteutuvat vakuutteluna, että puhuja kunnioittaa puhuteltavan negatiivisiin kasvoihin kohdistuvia pyrkimyksiä ja välttää puuttumasta niihin. Negatiiviselle kohtelaisuudelle ovat tyypillistä mm. mouldollisuus ja pidättyvyys. FTA:ta voidaan lieventää mm. anteeksipyyntöillä. (Brown ja Levinson 1978:75.)

Strategioiden valintaan vaikuttavat hyötynäkökohdat (payoffs), olosuhteet (ns. sosiologiset muuttujat), kuten sosiaalinen distanssi (distance), suhteellinen valta (power), se, miten vakavaksi tietynlainen tunkeilu (imposition) arvioidaan tietyssä kulttuurissa, sekä FTA:n paino (weightiness) (Brown ja Levinson 1978:76-88).

Taulukoissa 1 ja 2 esitellään yksinkertaistaen Brownin ja Levinsonin positiivisten ja negatiivisten kohtelaisuusstrategioiden ilmenemismuotoja. Vasemmalla on joitakin periaatteita ja oikealla esimerkkejä mahdollisista strategioista ja niitä ilmentävistä kielellisistä keinoista.

Taulukko 1. Positiivisia kohteliaisuusstrategioita (Brownia ja Levinsonia 1978 mukaillen).

PERIAATE	STRATEGIA
1. Vetoa yhteiseen tietoon	1. Osoita huomiota kuulijaa kohtaan 2. Liloittele (kiinnostusta, hyväksyntää, sympatiaa) 3. Käytä yhteenkuuluvuutta osoittavaa kieltä 4. Pyri yhteisymmärrykseen 5. Vältä erimielisyyttä 6. Lisää/oleta/osoita yhteistä tietoa 7. Käytä huumoria 8. Osoita olevasi tietoinen kuulijan toiveista
2. Osoita olevasi kuulijan kanssa yhteistyössä	9. Tarjoa, lupaa 10. Ole optimistinen 11. Sisällytä sekä itsesi että kuulija toimintaan 12. Anna (tai pyydä) perusteluja
3. Pyri täyttämään kuulijan toiveita	13. Pyri miellyttämään kuulijaa (myötätunto, ymmärtämys, yhteistyö)

Taulukko 2. Negatiivisia kohteliaisuusstrategioita (Brownia ja Levinsonia 1978 mukaillen).

PERIAATE	STRATEGIA
1. Ole suora (älä vihjaile)	1. Käytä konventionaalisesti epäsuoria ilmauksia
2. Älä oleta mitään	2. Pehmennä 3. Ole pessimistinen 4. Minimoi tunkeilu
3. Älä pakota	5. Osoita kunnioitusta
4. Tee selväksi ettet halua loukata	6. Pyydä anteeksi 7. Suosi persoonattomia muotoja 8. Käytä nominaalimuotoja
5. Tarjoa hyvitystä	9. Älä velvoita kuulijaa, asetu itse alittiksi

Kirjoitelmien strategiat

Seuraavassa pyrin tarkastelemaan joitakin koululaisten kirjoitelmissaan käyttämiä strategioita. Käytän osittain aikaisemmin esiteltyä Pawleyn ja Syderin keskusteludiskurssi - autonominen diskurssi -jatkumoa vertailupohjana. Aineissa esiintyy vaihtelevassa määrin liikkumista jatkumon ääripäiden välillä. Tarkoituksena ei ole käyttää Brownin ja Levinsonin mallia sellaisenaan analyysin perustana, sillä se on laadittu keskusteludiskurssin pohjalta. Kirjoituksen kielessä esiintyy kuitenkin useita heidän mainitsemiaan strategioita; niitä voidaan tässä yhteydessä nimittää vaikkapa retoriseksi strategioiksi. Kirjoittajalla on oletettu lukija mielessään; kysymyksessä on siis eräänlainen interaktio. Kirjoittaja pyrkii minimoimaan lukijan kasvoliin kohdistuvaa uhkaa ja toisaalta haluaa tämän hyväksyvän omat mielipiteensä. Kirjoittaja siis myös yrittää säilyttää omat positiiviset ja negatiiviset kasvonsa. Retoristen strategioiden kautta kirjoittaja osoittaa ottavansa lukijan huomioon.

Pawleyn ja Syderin keskusteludiskurssin luonnehdinta ottaa huomioon diskurssityypille ominaisen ajankäytön. Kirjoittamistilanne, erityisesti vieraan kielen kirjoitelmia tuotettaessa on usein jatkumon keskusteludiskurssin päätä lähenevä. Kirjoitelma laaditaan nopeasti, eikä suunnittelu toimi samoin kuin ehkä äidinkielistä ainetta laatiessa. Kokeen rakenne- ja luetunymmärtämisosiot koetaan vaikeammiksi ja tärkeämmiksi, ja siksi kirjoitelmaan pyritään hätäisesti sisällyttämään kaikki, mitä muistetaan aihepiiriin kuuluvaksi, huolehtimatta juuri tekstin retorisesta rakenteesta.

Toisessa esimerkkiaineessa (ks. liite) 'My favourite career - Why?' kirjoittaja on aloittanut lupaavasti ja pyrkinyt käyttämään hyväkseen retorisia strategioita. Hän on halunnut mm. pehmentää väittämiään käyttämällä ilmauksia I suppose ja I think (2:1,3). Näillä kirjoittaja pyrkii yhteisymmärrykseen lukijan kanssa. Muita esimerkkejä tämäntyyppisistä kasvoista säilyttävistä strategioista olisivat mm. sort of, in a way -ilmausten kaltaiset FTA:ta pehmentävät ilmaukset. Oppilaiden aineissa esiintyy runsaasti I think -tyyppistä pehmentäjää, ja vaihtelua näyttää olevan hyvin vähän. Tyyli ei useinkaan ole tasaista, vaan samassa kirjoitelmassa esiintyy rinnakkain autonomiselle diskurssille ominaisia rakenteita (passiivi, raskaat nominaalirakenteet jne.) ja puhekielisiä ilmauksia (okay, well).

Toisessa esimerkkiaineessa kirjoittaja elävöittää tekstiään käyttämällä retorista kysymystä (2:2) ja antamalla perusteluja (2:4, 5, 6,

7), ja näin laajentamalla yhteistä tietoa vetoaa lukijan positiivisiin kasvoihin. Jatkumolla tällaisen strategian voisi arvioida sijoittuvan keskusteludiskurssin suunnalle, sillä perustelujen toteutustapa muistuttaa enemmän puhetta. Kirjoittaja on liittänyt lauseen toisensa perään sitomatta niitä toisiinsa kovinkaan selvästi. Kirjoitelman loppupuolella kirjoittaja tuntuu unohtavan retoriset strategiansakin, ja tekstin loppu jää irrallisiksi lauseiksi, joita ei ole pyritty sitomaan retorisesti.

Kolmannen esimerkkiaineen kirjoittaja on käyttänyt runsaasti tekstiä elävöittäviä positiivisen kohtelaisuuden strategioita. Tällaisia ovat mm. kerronnallisen preesensin käyttö peräkkäisissä lauseissa kiinnostuksen herättämiseksi: You are interested in ..., You have always dreamed about..., Then you hear ..., Okay, you should be very happy about it but you aren't jne (3:3, 4, 5, 6, 7, 8). Samoin aineessa esiintyy runsaasti ilmauksia, joilla kirjoittaja osoittaa olevansa lukijan kanssa yhteistyössä; hän sisällyttää sekä itsensä että lukijan toimintaan, mm. ilmausten Let's ja you avulla (3:2). Lisäksi kirjoittaja minimoi tunkeilua vähättelemällä oman mielipiteensä merkitystä (3:14).

Toinen esimerkki kirjoittajan vähättelevästä asenteesta omaan mielipiteeseensä käy ilmi toisesta esimerkkiaineesta: and I know that it sounds very stupid (2:5). Tämäkin strategia on selvästi keskusteludiskurssille ominainen.

Suhteellisen taitavasti on pehennysstrategioita käyttänyt ensimmäisen esimerkkiaineen kirjoittaja. Hän on käyttänyt taitavammin sidosteisuutta kuin edelliset kirjoittajat, ja hänen käyttämiensä strategioiden valikoima on laajempi. Kirjoittaja pyrkii välttämään lukijan mielipiteen väheksymistä, joten hän ei 'oleta mitään' etukäteen. Hän säilyttää kunioittavan etäisyyden lukijaan ja pyrkii näin olemaan vahingoittamatta tämän negatiivisia kasvoja. Esimerkkejä tästä löytyy mm. aineen riveiltä 3, 7, 8, 9, 12. Myös kolmannen aineen kirjoittaja käyttää joitakin pehmentäviä strategioita, mm. seems to, almost, this is only one side but (3:1, 9).

Lopuksi

Esimerkit ovat vain alustavia huomioita koululaisten vieraan kielen kirjoitelmissa käyttämistä strategioista. Erilisiä i.e. eivät sinänsä ole vielä kovin paljastavia. On tärkeää tarkastella aineita kokonaisuuksina ja pohtia sitä, missä määrin kielenoppijat ovat onnistuneet käyttämään yllä kuvattuja strategioita sopivasti ja oikeissa tilanteissa ja yhdistämään

niitä muihin tekstin retorista kokonaisuutta ja sidoksaisuutta luoviin keinoihin.

KIRJALLISUUS

- Brown, P. ja S. Levinson 1978. Universals in language usage: Politeness Phenomena, teoksessa E. Goody (toim.), Questions and politeness, Cambridge: Cambridge University Press, 56-289.
- Jones, L.B. 1983. Pragmatic aspects of text structure. Publications of the Summer Institute of Linguistics 67. Arlington.
- Lautamatti, L. 1982. Coherence in spoken and written discourse, Nordic Journal of Linguistics 5, 117-127.
- Ochs, E. 1979. Planned and unplanned discourse, teoksessa T. Givón (toim.), Syntax and semantics 12: Discourse and syntax, New York: Academic Press, 51-80.
- Pawley, A. ja F.H. Syder 1983. Natural selection in syntax: notes on adaptive variation and change in vernacular and literary grammar, Journal of Pragmatics 7, 551-579.
- Sinclair, J. McH. 1980. Some implications of discourse analysis for ESP methodology, Applied Linguistics 1, 253-261.
- Widdowson, H.G. 1980. Conceptual and communicative functions in written discourse, Applied Linguistics 1, 234-243.

LIITE

Essay 1

Why I would like to live in a big city

(1) Whether to live in a city or in the country is a matter of taste, but it divides people into two groups. (2) Those, who live in the countryside think that that is the one and only good way of living, and those, who live in cities cannot even imagine themselves living in the country. (3) I myself belong to the latter group.

(4) In a city all the recreational facilities are near you. (5) Theatres, movies, libraries and konsert-halls can easily be reached and so you can enjoy their services more often. (6) It is also a short way to school or to shops.

(7) Some people say that you are lonelier in cities than in the country. (8) I don't agree. (9) It may be that you know your neighbours better in the countryside, but if your closest neighbour lives 5 kilometres away, you seldom have time to visit them. (10) On the other hand people should have their own privacy. (11) In the countryside the local gossip takes care that whatever you do and wherever you go is very soon known by everyone. (12) Everyone can make their own choice but personally I think that living in a city suits me better.

Essay 2

My favourite career - Why?

(1) I suppose that my career will be a guitarist career. (2) Why so? (3) I think that it's not like hobby in future, because I used to play every day. (4) It's like an amusement. (5) I can't live without musik and I know that it sounds very stupid. (6) I have musical parents and my brother plays guitar in the band and that's why I used to say that my career is clear, a guitarist.

(7) I have been planning my future for a long time and I have already begun to practice playing because of my career. (8) I bought my first amplifier to my electric guitar in July 1980 and it has worked very well.

(9) Later in August I and my friends cause the band, which is called THE FLIES. (10) We have had a konsert already in Oulainen just before christmas and it was a marvellous one.

Essay 3

Why I would like to live in a big city

(1) It is true that there is dirty air and too much people in the big cities, that everyone seems to busy nowhere, but in big city you can do almost everything; there are all kinds of hobby possibilities, all those big concerts of good bands etc. (2) Let's look at closer about that concert situation in Finland. (3) You are interested in, for example, rock musik. (4) You have allways dreamed about seeing your favourite singer or band in concert. (5) Then you hear that now you have a possibility: (6) your favourite is in Helsinki next month. (7) Okay, you should be very happy about that, but you aren't: (8) You live in Kajaani! (9) That is only one side why would I like to live in big city.

(10) There is also the question of about what do you look like. (11) In big city you can wear a way you ever want to. (12) You don't have to think with anger about those people who doesn't seem to have anything else to do than look others clothes. (13) The same is about what do you do in your own time.

(14) Well, this is only my way to think about that question.

Essay 4

My favourite career - Why?

(1) I would like to be a teacher. (2) A teacher in comprehensive school - never in college. (3) I couldn't teach things, that I don't know myself, it's impossible.

(4) I don't know why I want to be just teacher. (5) It isn't because they have so long holidays. (6) Some people think, that a teacher is good paid, as like doctors or manager etc, but I has found out it isn't. (7) So the reason couldn't be that either. (8) Perhaps I would like to be near other people and want that's way to have a social job.

(9) I have often imagined to be a teacher I have imagined how I told a story to my little pupils, that listen to every word I say. (10) Like that it can't be, but we can imagine. (11) I wouldn't like to be a English teacher, and so you see I couldn't either. (12) It would really be impossible me. (13) Nobody can teach the subject, that he don't know. (14) I don't want to teach one subject, no. (15) I would like to be a classteacher. (16) It has been in my dreams as long as I have lived.

TAUOT, KORJAUKSET JA EPÄROINTI SIMULTAANITULKINNASSA

Paula Ovaska ja Pirjo Torvinen
Turun yliopisto

Simultaanitulkinnan alalla on tehty hyvin vähän tutkimustyötä, koska koko ala on hyvin uusi. Simultaanitulkinnan tutkiminen on kuitenkin tärkeää, koska sen muuttujat ja olosuhteet ovat hyvin erilaiset kuin muissa kommunikointitilanteissa. Tutkimus, johon tämä raportti perustuu, on pro gradu -työ, mutta sen tulokset on tarkoitettu myös laajempaan käyttöön. Tutkimustyössä ovat mukana professori Niels Erik Enkvist ja lehtori Yves Gambier.

Tutkimuksessa on tarkoitus saada selville, käyttääkö simultaani-tulkki tulkatessaan samoja strategioita kuin spontaanissa puheessa (impromptu speech) käytetään. Keskitymme erityisesti taukojen, korjaamisen ja epäroinnin tutkimiseen. Tarkoituksena ei ole kiinnittää huomiota tulkin suorituksen oikeellisuuteen tai sisältöön, vaan nimenomaan edellä mainittujen muuttujien vaikutukseen tulkinnassa. Tutkimuksessa pyritään myös kartoittamaan ja kehittämään tulkintasuorituksen teknisiä mittausmenetelmiä, sillä niitä ei tällä hetkellä tiettävästi ole.

Tutkittavista käsitteistä

Epärointiä on pidettävä tärkeänä osana kommunikointia. Se antaa aikaa miettiä (kognitiivinen dimensio), sen aikana etsitään oikeaa sanaa (lingvistinen dimensio), ja se antaa mahdollisuuden muotoilla diskursssia (diskursiivinen dimensio). Viimeksi mainittu ilmenee lauseen katkaisemisena, tauon pitämisenä, toistona, puhunnoksen korjaamisena jne. Epärointisanat tai nk. editointisanat "ehm" ja "mm" eivät siten ole "tyhjiä", merkityksettömiä "jätäsanoja". Spontaanissa puheessa ne ilmaisevat usein aikomuksen sanoa jotain ja niiden yleisyyteen vaikuttaa merkittävästi myös keskustelukumppani (verbaali ja non-verbaali toiminta).

Tauot ja korjaukset liittyvät kiinteästi epärointiin. Kuitenkin taukoja, jotka ovat paralingvistisiä elementtejä, on tutkittu vähän. Tauot voidaan luokitella artikulaatooriin, respiratooriin ja epäroinnista

johtuviin. Niitä aiheuttavat mm. muistikatkot, oikean sanan etsiminen ja sanottavan syntaktinen muoto. Nämä kolme tekijää ovat kognitiivisia. Tautot voivat johtua myös tarkkaamattomuudesta, esim. väsymyksestä, hengittämättä (unfilled pauses), tai epäröinnistä (filled pauses, argumentsatio on syntymässä). Tautot saattavat myös johtua diskurssityypistä.

Tannenbaum, Williams ja Wood (1967:206) ovat puheen epäröintiä tutkiessaan soveltaneet seuraavaa jaottelua:

- silent pauses - tautot, jotka ovat kestotaan yli 0,3 s
- filled pauses - "non-phonemic vocalizations" (esim. "ah")
- toistot - semanttisesti merkityksettömät toistot
- false starts - epätäydelliset ja kesken jätetyt ilmaukset

Tutkimuksessamme on vielä määriteltävä mikä on tauko, kestoltaan epänormaali tauko jne. (Ovatko tautot, jotka kestävät 200-250 msec, osa normaalia puheen tuottamista.)

Hiljaisuutta puolestaan voidaan pitää pidennettynä taukona. Sanonta "enkeli lentää salin poikki" lienee osoitus siitä suhteellisen yleisestä käsityksestä, että hiljaisuus täytyy rikkoa. Vaikka hiljaisuuden käsite saattaakin vaihdella eri kulttuureissa, sillä on funktiona interaktiossa, kuten naurullakin. Samoin on tauoilla diskurssissa, jolla tutkimuksessamme tarkoitamme yhden puhujan verbaalista tuotosta. Kuitenkin spontaanin puheen ja simultaanitulkinnan taukojen oletetaan tutkimuksessamme eroavan toisistaan. Esimerkiksi spontaanissa puheessa saattaa olla taukoja, koska puhuja haluaa tarkistaa, että kuulija on ymmärtänyt viestin.

Korjaukset spontaanissa puheessa puolestaan tähtäävät puheen koherenssiin ja merkitykselliseen interaktioon. Jeffersonin mukaan (1974:181) virheet voivat olla joko tuotosvirheitä (production errors), jotka liittyvät mm. koherenttiin, kieliopillisesti oikeaan puhunnokseen, tai interaktiovirheitä (interactional errors), jotka taas johtuvat tilanteesta ja viestin vastaanottajasta. Jeffersonin mukaan puhuja käyttää "uh"-ilmausta mm. silloin, kun pieni virhe on syntymässä, vaikkei sitä varsinaisesti lopulta synnykään.

Levelt (1983) puolestaan on luokitellut virheet seuraavasti:

D-repairs, viesti korvataan toisella (kysymykseen: Do I want to say this now? on annettu kielteinen vastaus)

A-repairs, ilmaisu korvataan tarkemmalla, sopivammalla
(Do I want to say it in this way?)

E-repairs, (error repairs, Am I making an error?)

C-repairs, (covert repairs, aiheutuvat epäroinnistá)

R-repairs, (rest category)

Kun puhuja on tehnyt virheen, hän voi joko jatkaa tai korjata virheensä. Vaikka puhuja korjaakin sanottavansa, saattaa korjaus epäonnistua. Schegloff, Jefferson ja Sacks (1977:361-382) ovat esittäneet spontaanissa puheessa kahtiajaon siten, että puhuja ite korjaa puhunostaan (self-correction) tai muut korjaavat, koska heillä on ehkä myös vaikeuksia ymmärtää tai kuulla (other-correction). Nämä kaksi keinoa eivät kuitenkaan ole vaihtoehtoisia. Lisäksi itsensä korjaaminen voi tapahtua mm. joko omasta (self-initiated) tai muiden (other-initiated) aloitteesta. Jälkimmäinen ei normaalissa simultaanitulkintatilanteessa ole mahdollinen.

Muutenkin simultaanitulkintatilanne eroaa niin huomattavasti spontaanista puhetilanteesta, että on syytä tarkemmin selvittää sen muutuja.

Simultaanitulkinta

Simultaanitulkinta rinnastetaan usein spontaanlin puheeseen. Tällöin ei oteta huomioon simultaanitulkinnassa vallitsevia rajoituksia. Liitteeseen 1 on koottu tekijöitä, jotka vaikuttavat simultaanitulkinnassa ja jotka spontaanista puhetilanteesta puuttuvat tai esiintyvät siinä erilaisina.

Kommunikoinnissa käsitetään aina viestin välittävän henkilöltä toiselle eli täytyy olla vuorovaikutusta. Tulkinnasta tällainen vuorovaikutus kuitenkin puuttuu sekä puhujan ja tulkin että tulkin ja kuulijoiden välillä. Tulikki tavallaan paikkaa aukon kielellisistä puutteista johtuvassa kommunikointitapahtumassa, jossa varsinaisina osapuolina ovat puhuja ja kuulijat. Tulikki ei saa suoraan palautetta suorituksestaan samalla tavalla kuin keskustelutilanteessa eikä hän voi pyytää puhujaa täsmentämään asiaansa.

Tärkeällä sijalla spontaanissa puheessa on myös suunnittelu ja sosiolingvistiset säännöt. Puhuja suunnittelee mielessään sitä, mitä aikoo

seuraavaksi sanoo. Tulkki ei kuitenkaan pysty tällaista suunnittelutyötä tekemään samalla tavalla, koska hän ei itse päättäne puheen aiheesta eikä sisällöstä. Luonnollisesti ennalta suunnittelua käsitellessä tulee ottaa huomioon alkutekstin tyypit.

Simultaanitulkinta tapahtuu yleensä virallisissa tilanteissa ja lisäksi olosuhteet ovat hyvin pitkälle edeltäkään määrättyt eikä tulkki voi niihin vaikuttaa. Spontaanin puheen tutkimuksessa korostetaan juuri sitä, ettei puhuja tiedä, että häntä tarkkaillaan, mutta tulkki puolestaan on tulkkauksessa juuri siksi, että häntä kuunneltaisiin.

Seuraavassa hieman tarkemmin simultaanitulkinnassa vaikuttavista tekijöistä ja niiden mahdollisista vaikutuksista epärointiin, taukoihin ja korjauksiin. Tässä yhteydessä tulee vielä korostaa, että spontaanissa puheessakin on tietysti monia eri tasoja aina hyvin epävirallisesta jutusteluista hyvin viralliseen ennalta valmisteltuun puheenvuoroon eikä suoranaisia vertailuja spontaanin puheen ja simultaanitulkinnan välillä näin ollen voi yleisellä tasolla tehdä. Seuraavia muuttujia tarkastellaankin nimenomaan siitä kannalta, että ne aina vaikuttavat simultaanitulkinnassa, mutta eivät yhtä ehdottomasti spontaanissa puheessa tai eivät ainakaan samalla tavalla. Esitetyt hypoteesit ja johtopäätökset ovat intuitiivisen pohdinnan tulos. Ne saattavat muuttua paljonkin, kun varsinaisen tutkimus on suoritettu tulkintatilanteessa. Kaikkia tekijöitä ei ole edes mahdollista tutkia tämän tutkimuksen puitteissa; tässä onkin pyritty kartoittamaan tutkimusala, joka myöhemmässä vaiheessa rajataan tarkemmin.

Puhe

Simultaanitulkinnan alkutekstin tyyppi vaikuttaa hyvin paljon tulkintaan ja myös epärointiin, taukoihin ja korjaamiseen suorituksessa. Tässä erotetaan neljä eri tyyppiä:

(a) luettu teksti, jonka käsikirjoituksen tulkki on saanut etukäteen

Tulkinta on hyvin valmisteltua epärointiä, taukoja ja korjauksia esiintyy todennäköisesti vähän tulkin suorituksessa, sillä teksti on valmisteltu ja ajatukset ovat tulkkille tuttuja. Tällainen teksti usein tuntuu tulkkista nopeasti puhutulta, vaikka itse asiassa onkin kyse siitä, että puheesta puuttuvat puhekielelle tyypilliset tilikesanat.

(b) luettu teksti, jonka käsikirjoitusta tulkki ei ole saanut etukäteen Kirjoitetun tekstin muuttaminen suulliseksi on mahdotonta silmänräpäyksessä, sillä kirjoittaja on uhrannut kenties päiviä ajatustyöhön ja tulkin tulisi purkaa monimutkaiset rakenteet hetkessä. Näin ollen esiintyy oletettavasti paljon epäröintiä, taukoja ja korjauksia.

(c) suunniteltu puhe, jota ei ole kirjoitettu etukäteen

Puheessa esiintyy puhekielen piirteitä, jolloin tulkin on helpompi sulatella kuulemaansa ja ymmärtää. Tällöin esiintyy epäröintiä, taukoja ja korjauksia samassa suhteessa kuin originaalissa.

(d) improvisoitu puhe

Puheessa paljon puhekielen piirteitä ja se on ehkä liiankin köyhää tulkattavaksi, jolloin mahdollisesti epäröintiä, taukoja ja korjauksia enemmän kuin originaalissa. Tulkillä on ongelmia ajatustensa strukturoimisessa.

Puhuja

Puhujan vaikutus simultaanitulkinnassa on ensiarvoisen suuri. Puhuja valitsee esityksen aiheen ja rakenteen, jota tulkin tulee noudattaa. Tulkin oma ajatustyö jää siinä suhteessa vähemmälle, ettei hän voi mielessään strukturoida seuraavaa ajatusta, vaan hänen on odotettava, että puhuja antaa hänelle aineistoa. Näin ollen voisi olettaa, että epäröinnillä, tauoilla ja korjauksilla on eri funktiot simultaanitulkinnassa kuin originaalissa. Esimerkiksi puhujan sanavalinnasta johtuva epäröinti saattaakin tulkillä olla tauko, kun hän odottaa, että puhuja etenisi puheessaan.

Puhenopeus vaikuttaa myös tulkin suoritukseen. Mikäli puhuja puuskuttaa eteenpäin kuin höyryveturi, hän lohkaisee tulkillta lisää pois tämän muutenkin vähäisestä "sulatteluajasta". Näin ollen nopeaa puhetta tulkittaessa ei simultaanitulkille jää aikaa lainkaan tarkastella omaa suoritustaan tai korjata virheitään, jolloin tauoilla, epäröinnillä ja korjauksilla on eri funktiot.

Vuorovaikutuksen puuttuminen puhujan ja tulkin väliltä aiheuttaa sen, ettei tulkki voi pyytää puhujalta täsmennystä tai lisäselvityksiä,

mikä puolestaan saattaa johtaa väärin valintoihin, niiden korjaamiseen, epäröintiin ja taukoihin. Puhuja on yleensä eri tilassa kuin simultaanitulkki, ja viesti välittyy tulkille mikrofoniin ja kuulokkeiden välityksellä.

Simultaanitulkki joutuu konferenssitilanteessa myös sopeutumaan useiden eri puhujien tyyliin peräkkäin. Tämä vaatii paljon keskittymiskykyä ja vaikuttaa näin ollen oletettavasti epäröintiin, taukoihin ja korjauksiin.

Tulkki ei ole viestin lopullinen vastaanottaja, eikä puhuja ole sitä hänelle suoranaisesti tarkoittanut. Tällöin vaikuttaa paljon tulkin tietous esityksen aiheesta. Tulkilla ei yleensä ole samaa asiantuntemusta kuin puhujalla eikä myöskään samaa kuin kuulijoilla, joille puhuja on puheensa suunnannut. Epäröinti, tauot ja korjaaminen saattavat näin ollen johtua myös epävarmuudesta sen suhteen, mitä puhuja tarkoittaa.

Kuulijat

Tulkki ei ole vuorovaikutuksessa kuulijoihin. Näin ollen kuulijat eivät pysty viestittämään tulkille, että olisi syytä täsmentää tai korjata viestiä. Tästä johtuen epäröintiä, taukoja ja korjauksia lienee simultaanitulkinnassa vähemmän kuin spontaanissa monenkeskisessä keskustelussa, missä vuorovaikutusta esiintyy paljon. Tulkki ei myöskään saa rohkaisua tai muuta positiivista palautetta kuulijoiltaan (esim. nyökkäytys), jotta hän tietäisi sanoneensa oikean ajatuksen tai käyttäneensä oikeita termiä. Näin ollen voidaan ajatella, että epäröintiä, taukoja ja korjauksia esiintyisi enemmän.

Tässäkin, kuten puhujan ja tulkin välillä, on fyysinen este tulkin ja kuulijoiden välillä. Tulkki puhuu mikrofoniin ja kuulijat kuuntelevat kuulokkeista. Tekniset välineet ja niissä olevat viat ja puutteet saattavat myös vaikuttaa tilanteeseen. Esimerkiksi jos tulkki ei kuule moitteetomasti ja joutuu keskittymään enemmän kuuntelemiseen kuin tavallisesti eikä näin ollen pysty muotoilemaan sanomaansa, saattaa seurauksena olla enemmän epätarkkuuksia, niiden korjaamista ja epäröintiä.

Tulkintatilanteeseen liittyvät tekijät

Aika ja palkka eivät varsinaisesti vaikuta epäröintiin, taukoihin ja korjauksiin, mutta ne ovat simultaanitulkinnassa erityisen tärkeä osa -

ainakin toistaiseksi - sillä tulkin tulee olla fyysisesti paikalla tiettyinä aikana voidakseen tulkita.

Ennustettavuus on sängen huomattava tekijä simultaanitulkinnassa. Mennessään tulkkamaan tieteelliseen konferenssiin simultaanitulkki tietää, minkä tyyppistä esitystä odottaa, sillä on hyvin epätodennäköistä, että kukaan käyttäisi esimerkiksi hyvin runollista kieltä. Lisäksi hän tietää myös konferenssissa käsiteltävän aiheen.

Asiantuntemus on merkittävä tekijä, jonka puuttuminen vaikuttaa epäröintiin, taukoihin ja korjauksiin simultaanitulkin suorituksessa. Tässä yhteydessä tulee ottaa huomioon se seikka, että simultaanitulkki tulkkaa konferenssin ensimmäisenä päivänä huomattavasti kankeammin kuin kolmantena päivänä, jolloin asioita on käsitelty jo monelta kannalta ja ne ovat hänelle tuttuja. Kuten jo aiemmin mainittiin, tulkin alan tuntemus ei useinkaan ole sama kuin puhujalla ja kuulijalla, sillä hän on välittäjä näiden kahden välillä yhteisen kielen puuttumisesta johtuen.

Keskittyminen on simultaanitulkinnassa huomattava tekijä. Simultaanitulkki joutuu kuuntelemaan ja puhumaan samanaikaisesti, operoimaan kahdella kielellä ja muistamaan, mitä juuri sanottiin. Tämä keskittymiseen vaatimus vaikuttaa varmasti siihen, ettei tulkille jää aikaa tai voimia suorituksensa tarkkailuun samalla tavoin kuin tavalliselle puhujalle. Näin ollen oletamme, että tämä vaikuttaa myös epäröintiin, taukojen ja korjausten määrään ja luonteeseen simultaanitulkinnassa. Tulkki kenties tekee epähuomiossa virheitä, koska hänen ajatuksensa ovat puhujan seuraavassa lausahduksessa.

Ihmisen muisti on rajallinen: pikamuistiin pystytään varastoimaan muutaman sekunnin ajaksi joitakin sanoja, jotka sitten kontekstin saatuaan siirtyvät kestonmuistiin. Jos puhujan puhe on liian nopeaa ja lisäksi hän kertoo liian paljon asiaa, ei tulkki pysty muistinsa rajoissa kertomaan tätä kaikkea kuulijoille. Myös muisti vaikuttaa näin epäsuorasti epäröintiin, taukoihin ja korjauksiin simultaanitulkinnassa.

Tulkki operoi kahdella kielellä tulkatessaan, joista toinen on yleensä hänen äidinkieltänsä. Kun tulkki tulkkaa äidinkieleensä päin, vaikuttavat aikutekstin ymmärtämisvalkeudet epäröintiin, korjauksiin ja taukoihin. Hänen tulkatessaan vieraaseen kieleen päin ovat päällimmäisinä kielentuottamisvalkeudet, joista seuraa epäröintiä, taukoja ja korjaamista. Simultaanitulkinnassa vaikuttaa tietysti myös näiden kielten välinen interferenssi. Tulkki saattaa jäädä miettimään, voiko käyttää samaa sanaa, tai antaa epähuomiossa käyttää samankaltaista mutta

väärää sanaa toisessa kielessä, kunnes huomaa, että sanoilla onkin eri merkitys, jolloin hän korjaa sanomaansa.

Jo alemmin mainittu samanaikainen kuunteleminen ja puhuminen vaikuttaa tulkinnessa. Kun tähän vielä lisätään kahden eri kielen välinen käännösprosessi, voidaan ymmärtää hyvin, että keskittymiskyky on koetuksella eli epärointiä, taukoja ja korjauksia havaitaan kenties enemmän kuin spontaanissa puheessa.

Tutkimuksen hypoteesit

Tutkimuksen hypoteesit eivät ole vielä lopullisesti muovautuneet. Oletamme, että epäroinnin, taukojen ja korjauksien määrä ja funktio eivät ole samat spontaanissa puheessa ja simultaanitulkinnessa. Simultaanitulkinnan erityispiirteistä johtuen oletamme, että näiden kolmen tutkitavan tekijän vaikutus simultaanitulkinnessa on hyvin erilainen kuin puheessa yleensä. Vielä tulee päättää, mitä kriteerejä käytetään epäroinnin, taukojen ja korjausten määrittämiseen. On muistettava, että nämä kaikki kolme tekijää ovat hyvin moniselitteisiä. Tarkoituksemme on myös saada selville, voidaanko spontaanin puheen tutkimuksessa saatuja tuloksia soveltaa simultaanitulkinintaan, koska näiden kahden välillä on niin paljon eroavaisuuksia. Joudumme mahdollisesti etsimään uusia funktioita tai ainakin eri syitä epäroinnille, tauoille ja korjauksille simultaanitulkinnessa, sillä simultaanitulkinnessa on aina tietynlaisena pohjavireenä alkuteksti ja sen rakenne.

Tavoitteena on myös simultaanitulkinnessa hyväksi käytettävien mittausmenetelmien löytäminen. Metodologisia kysymyksiä ei myöskään ole vielä rajattu, ja koska on kyseessä kahden samanaikaisen puhunoksen tarkastelu ja vertailu, tulee tutkimusmenetelmiä mahdollisesti jonkin verran muuttaa.

Koska hypoteesimme on, että spontaanin puhe ja simultaanitulkininta eroavat toisistaan suuresti, on kysyttävä, voidaanko tutkittaessa simultaanitulkinnan taukoja, korjauksia ja epärointiä soveltaa samoja metodeja kuin spontaanin puhetta tutkittaessa. Pilotitutkimuksemme perustuu tulkintoihin englannista suomeen ja ranskasta suomeen. Jo tässä vaiheessa näyttää vahvasti siltä, että tutkimme jatkossakin vain tulkintasuosituksia viraasta kielestä äidinkieleen.

Paljonko tutkimusaineistoa on kerättävä, kuinka monen eri tulkin suorituksia on tutkittava ja tulisiko äänitysten sittenkin olla kaksisuuntaisia, ovat vielä avoimia kysymyksiä. Samoin on vielä harkittava tarvitaanko kyselylomaketta jaettavaksi tulkintaa kuuntelevalle kongressivieraalle, jka joutuisi arvioimaan taukojen, epäröinnin ja korjausten vaikutusta tulkintaan. Entä jaettaisinko lomake ennen tulkintaa vai sen jälkeen?

Lisäksi on vielä tarkasti määriteltävä mm. seuraavat tekijät: Mikä on tauko, sen eri lajit? Onhan kyseessä empiirinen luku (Σx s), joka saattaa vaihdella puhujan ja tilanteen mukaan. On tutkittava myös käsitettä "burst" eli, mikä on yhtenäinen puhejakso, jonka tauot katkaisevat. Entä "lag", viive puhujan ja tulkin tuotosten välillä? Kuinka puhenopeus tutkimuksessamme mitataan, mikä on tavu, entä "rate"? (mahdollisesti tavua sekunnissa) Onko mahdollista kehittää epäröintiindeksi?

Monien määrittelykysymysten rinnalle nousee vielä kysymys transkription tarkkuudesta (foneettinen vaikuttaa liiankin tarkalta). Lisäksi on vielä ratkaistava, verrataanko saatuja tutkimustuloksia kielten kanalta toisiinsa.

Tähän mennessä tutkitut tulkinnot on äänitetty Turun yliopiston kääntäjäkoulutuslaitoksessa ja nauhat on ajettu fonetiikan laitoksessa. Jatkossa on tarkoitus ajaa tutkimusmateriaali tietokoneella. Lopuksi on vielä syytä korostaa, että materiaalin keruu ja aiheen lopullinen rajaminen ovat päällimmäiset vaikeudet tutkimuksessamme, joka käsittelee psykologiaan, lingvistiikkaan ja tekoälyyn liittyvän kognitiivis-diskursiivisen puheen suunnittelua.

BIBLIOGRAFIA

- Jefferson, G. 1974. Error correction as an interactional resource, Language in Society 2, 181-199.
- Levelt, W.J.M. 1983. Monitoring and self-repair in speech, Cognition 14, 41-104.

Schegloff, E.A., G. Jefferson and H. Sacks 1977. The preference for self-correction in the organization or repair in conversation, Language 53, 361-382.

Tannenbaum, P.H., F. Williams and B.S. Wood 1967. Hesitation phenomena and related encoding characteristics in speech and type-writing, Language and Speech 10, 206.

**Reports from the Department of English, University of Jyväskylä,
edited by Kari Sajavaara**

8. Kari Sajavaara, ed. 1980.
Papers from Finnish Summer Schools of Linguistics.
9. Kari Sajavaara, ed. 1987.
Discourse Analysis: Openings.

Department of English
University of Jyväskylä
SF - 40100 Jyväskylä
FINLAND